



UNIVERSIDAD LASALLISTA BENAVENTE



Escuela de Contaduría

Con estudios incorporados a la
Universidad Nacional Autónoma de México
CLAVE: 879308

**FUENTES DE FINANCIAMIENTO AL CAPITAL DE
TRABAJO PARA EL CRECIMIENTO DE LA PEQUEÑA
Y MEDIANA EMPRESA**

TESIS

Que para obtener el título de :

LICENCIADA EN CONTADURIA

Presenta:

ELISA MERAZ SOSA

Asesor: C.P. Ma. Isabel Sandoval Laguna

Celaya, Gto.

Abril 2005.



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.

Este trabajo de investigación esta dedicado:

A Dios:

Por haberme dado la fortaleza y permitido terminar esta fase de mi vida.

A mi Madre:

Elisa Sosa Arreguín, por haberme dado el apoyo moral y económico, para que siguiera estudiando y así terminar la carrera.

A mis Hermanos:

Verónica Meraz Sosa y Luis Alberto Meraz Sosa, por darme su apoyo moral, Gracias.

A mi Tía:

Juana Sosa Arreguín, por brindarme todo su apoyo moral y por los buenos consejos que me dio durante la carrera.

A Nuestros Maestros:

Por el tiempo y dedicación que nos brindaron en toda nuestra carrera.

A Nuestros compañeros y amigos:

Con quienes compartimos y pasamos bonitos y malos ratos, y que siempre estarán presentes.

INDICE

Introducción

Capítulo I

PANORAMA GENERAL DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO

1.1 Definición	2
1.2 Tipos de financiamiento	3
1.3 Clasificación del financiamiento	4
1.4 Planeación financiera	5
1.5 Implicaciones de leyes de valores y de las regulaciones sobre el financiamiento.....	6
1.6 Análisis del entorno económico del país	7
1.7 Papel del contador publico en la toma de decisiones de un financiamiento	8
1.8 Elementos fundamentales para la concesión de crédito	9
1.9 Normas generales para otorgamientos del crédito	9

Capítulo II

PANORAMA GENERAL DEL CAPITAL DE TRABAJO

2.1 Antecedentes del capital de trabajo	14
2.2 Definición e importancia del capital de trabajo	14
2.3 Elementos	15
2.4 Administración del capital de trabajo	18
2.5 Objetivo de la administración del capital de trabajo	19

2.6 Características	20
---------------------------	----

Capítulo III

PRINCIPALES ACTIVOS Y PASIVOS CIRCULANTES DENTRO DE LA ADMINISTRACION DEL CAPITAL DE TRABAJO

3.1 Aspectos generales del efectivo y valores realizables	24
3.2 Importancia del efectivo y valores realizables dentro de la administración del capital de trabajo	30
3.3 Aspectos generales del inventario	30
3.4 Importancia del inventario dentro de la administración del capital de trabajo	35
3.5 Aspectos generales de las cuentas por cobrar	36
3.6 Importancia de las cuentas por cobrar dentro de la administración del capital de trabajo.	40
3.7 Aspectos generales de las cuentas por pagar	40
3.8 Aspectos generales de los impuestos por pagar	42
3.9 Importancia de las cuentas por pagar de la administración del capital de trabajo	43

Capítulo IV

FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO

4.1 Definición.....	47
4.2 Ventajas y desventajas del financiamiento a corto plazo	47
4.3 Principales fuentes de financiamiento a corto plazo	49
4.3.1 Crédito comercial	49
4.4 Papel comercial	50
4.4.1 Vencimiento y costo	51
4.4.2 Ventas y desventajas	51
4.4.3 Clasificación del papel comercial	52

4.5 Aceptaciones bancarias y comerciales	53
4.6 Prestamos bancarios a corto plazo	53
4.7 Créditos directos	56
4.8 Créditos prendarios	57
4.9 Tipos de Factoraje	58
4.9.1 Financiamiento mediante cuentas por cobrar	59
4.9.2 Financiamiento mediante inventarios	59
4.10 Financiamiento mediante apoyos del gobierno	61
4.11 Fuentes internas de financiamiento a corto plazo	64

Capítulo IV

CASO PRACTICO.....	68
---------------------------	-----------

Conclusiones

Bibliografía

INTRODUCCION

Muchas empresas pequeñas y medianas no tienen los conocimientos necesarios para poder elegir una fuente de financiamiento eficaz, como una estrategia para su crecimiento y así saber trabajar con dinero ajeno sin que las empresas pierdan su solvencia y estabilidad.

El objetivo de este estudio es **establecer las fuentes de financiamiento para el crecimiento de la pequeña y mediana empresa y analizar su fundamento con el fin de conocer si tiene efectividad y en caso contrario para brindar estrategias para lograr su eficiencia.**

Este estudio consta de cinco capítulos; en el primero se tratará sobre un panorama general de las fuentes de financiamiento con el fin de definir los conceptos básicos de las fuentes de financiamiento y conocer sus elementos para tener un marco conceptual que sirva de base para este estudio; el segundo capítulo presenta panorama general del capital de trabajo con el fin de definir los conceptos básicos del capital de trabajo y conocer sus elementos para tener un marco conceptual que sirva de base para este estudio; en el tercer capítulo se señalan los principales activos y pasivos circulantes dentro de la administración del capital de trabajo, con el fin de analizar y conocer todos los aspectos de las cuentas que son integradas por el capital de trabajo para conocer su importancia dentro de la administración del capital de trabajo; el cuarto capítulo trata sobre el financiamiento a corto plazo, con el propósito de analizar y conocer todos los aspectos del financiamiento a corto plazo y comprobar que existe una gran variedad de créditos a corto plazo disponibles para la empresa para conocer las ventajas y desventajas de cada una de ellos, y finalmente, se concluye con el caso práctico aplicado a una mediana empresa dedicada a la compra venta de semillas de cultivo donde se verán reflejado los conocimientos adquiridos y la aplicación de las fuentes de financiamiento. Con el fin de conocer un efectivo crecimiento para la organización.

No hay duda de que este estudio será de gran utilidad ya que es un tema de interés para la sociedad y los empresarios, al otorgar financiamientos a las empresas crearán mayores fuentes de trabajo y mejorarán la calidad de vida de sus trabajadores y por lo tanto la sociedad, hoy en día se trata de mejorar la calidad en las empresas ya sea en la productividad o servicios esto podrá lograrse por estrategias de financiamiento efectivas e incrementar el valor de la empresa.

Para que las empresas mantengan su competitividad en el mercado a nivel internacional, aplicando nuevas técnicas y procedimientos. Por lo tanto, es necesario buscar alternativas de financiamiento para llevar a cabo y mantener el desarrollo y crecimiento de la empresa.

CAPITULO I

PANORAMA GENERAL DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO

*“Los fracasos no tienen por que ser
derrotas, si bien pueden ser peldaños para
alcanzar objetivos más altos”*

Anónimo

1.1 DEFINICIÓN



“Financiamiento es la manera de cómo una entidad puede allegarse de fondos o recursos financieros para llevar a cabo sus metas de crecimiento y progreso.”¹



“El financiamiento tiene como función proporcionar los fondos que necesita la empresa con las mas favorables condiciones a la luz de los objetivos del negocio.”²

“El financiamiento es la adquisición real de fondos para obtener de estas la propiedad necesaria, ya sean tangibles y con el fin de mejorar la organización, iniciar las operaciones y hacer que funcione la empresa hasta que se sostenga por sí misma.”³

“El financiamiento es el cálculo y adquisición de los fondos o créditos necesarios para poner a la empresa en operación.”⁴

En conclusión, se puede afirmar que:

El financiamiento es trabajar con dinero ajeno sin arriesgar el patrimonio de la empresa, para así lograr nuestros objetivos, proyectos y hacer crecer sana y económicamente la entidad económica.

¹ En robertexto. Miarroba.com.

² En Hut. Williams y Donalson.

³ WESTON, Fred J. y Copeland Thomas E., *Finanzas en administración*, 9º ed., Editorial McGraw-Hill, México, 1990, p.997.

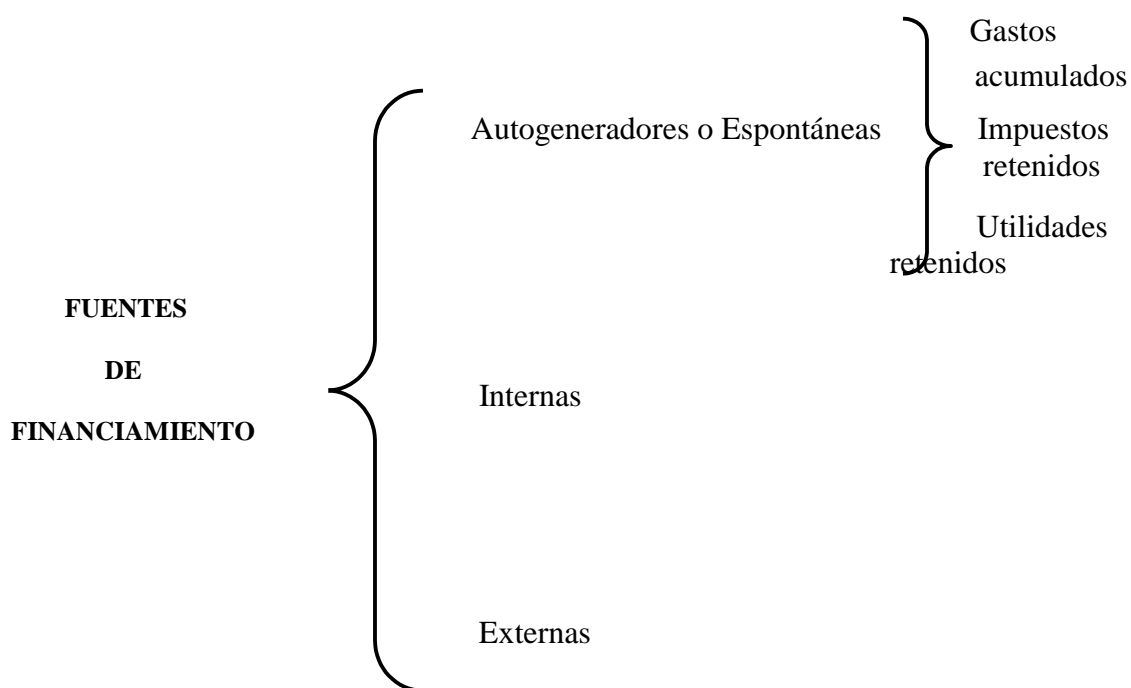
⁴ MORENO HERNANDEZ, Joaquin, *Las finanzas en la empresa*, 2º ed., Editorial Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A.C., México, 1998, p. 148.

El término fuente se entenderá como el lugar de donde provienen los recursos necesarios.

Por lo tanto, se puede decir que **fuentes de financiamiento son los recursos que necesita la empresa para poder lograr sus objetivos y metas sin perder su liquidez.**



1.2 TIPOS DE FINANCIAMIENTO



1. Fuentes de financiamiento disponibles

Dependiendo del tipo de empresa, giro y tamaño, serán las fuentes de financiamiento que se tengan disponibles, y lo más conveniente es utilizar las fuentes de recursos que se adecuen a las necesidades específicas del negocio.

2. Fuentes autogeneradores de recursos

Estas fuentes son proporcionadas por las propias operaciones de la empresa y, como lo plantea la práctica mercantil, se dividen en:

- ◆ Gastos acumulados
- ◆ Impuestos retenidos
- ◆ Utilidades retenidas

3. Fuentes internas de financiamiento

Son las nuevas aportaciones que los accionistas dan a la compañía, o bien, son las utilidades generadas por la empresa no retiradas por los accionistas.

4. Fuentes externas de financiamiento

Estas fuentes son proporcionadas por terceras personas, empresas o instituciones ajenas a la organización.

1.3 CLASIFICACIÓN DEL FINANCIAMIENTO

Fuentes internas

Es cuando los fondos son provistos a la empresa por parte de sus accionistas o propietarios.

- Capital social común

Son los accionistas fundadores, que participan en el manejo de la compañía, y por lo tanto tienen voz y voto en la toma de decisiones en el negocio.

- Capital social preferente

Son aportaciones de accionistas, pero con la diferencia de que no participan en el manejo de la administración, tienen similitud con un pasivo a largo plazo pero guardando ciertas diferencias entre ellos.

Fuentes externas

Es cuando los fondos son provistos a la empresa por parte de terceras personas, ya sean particulares o instituciones de bancarias.

➤ Proveedores

Son terceras personas a quienes compramos bienes o servicios a crédito, ya sea a corto o largo plazo para el funcionamiento de la empresa, siendo uno de los financiamientos más comunes.

➤ Sistema financiero mexicano

Es el conjunto de leyes, reglamentos, organismos e instituciones que generan, orientan y dirigen, tanto el ahorro como la inversión.

Integrado:

Banco de México.

Comisión nacional bancaria y de valores.

Comisión nacional de seguros y fianzas.

Comisión nacional para la defensa de los usuarios de servicios financieros.

Comisión nacional de sistema de ahorro para el retiro.

Banca de desarrollo



El gobierno federal se ha encargado de crear programas de apoyo para el desarrollo de las empresas al otorgar créditos con muchas facilidades y pocos requisitos con la finalidad de mejorar las empresas mexicanas.

1.4 PLANEACIÓN FINANCIERA

“La planeación financiera es una técnica que reúne un conjunto de métodos, instrumentos y objetivos, con el fin de establecer una empresa, pronósticos y metas económicas y financieras para alcanzar, tomando en cuenta los medios que se tienen para lograrlas.”⁵

Cuando la empresa tiene necesidad de extenderse y lograr que sus objetivos se pretendan llevar a cabo, primero la empresa debe de analizar con que recursos cuenta para realizarlos, y si no los tuviera debe hacerse llegar los fondos necesarios para que sus metas y objetivos sean alcanzados.

No olvidemos que una planeación es ver a futuro como estará trabajando nuestra empresa, aparte de hacer proyectos, planes, objetivos y metas, debemos encontrar la manera de cómo realizar esos proyectos, planes etc.

Y si las fuentes de financiamiento se adaptan a una planeación financiera como estrategia de crecimiento en nuestra empresa debemos aprovechar los recursos que nos brindará para el desarrollo de la compañía.

En esta planeación debemos tomar en cuenta todos los riesgos que va a tener este financiamiento, que el interés no se coma toda la utilidad, que se tenga dinero suficiente para las amortizaciones, así como el interés; para esto debe de haber una planeación en todos los departamentos que integran la empresa, desde el departamento de contabilidad, ventas, producción etc., con el objetivo de que la empresa siga creciendo y desarrollándose para que en el futuro la compañía se convierta en empresa líder, tanto en la calidad del producto así como de servicios.

⁵ En la obra citada en al nota 4

1.5 IMPLICACIONES DE LEYES DE VALORES Y DE LAS REGULACIONES SOBRE EL FINANCIAMIENTO

Al otorgamiento de un financiamiento, existen leyes que respaldan y dan seguridad a ambas partes como la Comisión Nacional de Valores y la Comisión Nacional Bancaria; el objetivo específico de estas comisiones es el supervisar, inspeccionar y vigilar las entidades financieras participantes del mercado de valores.

Entre otras, tenemos las siguientes:

- M** Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito
- M** Secretaría de Hacienda y Crédito Público
- M** Ley de Instituciones de Crédito
- M** Ley Orgánica del Banco Nacional de Comercio Interior
- M** Ley Reglamentaria de Servicio Público de Banca y Crédito.

1.6 ANÁLISIS DEL ENTORNO ECONÓMICO DEL PAÍS

En la actualidad, la situación económica del país es muy inestable y poco confiable debido a ciertos factores sociales y económicos.

Muchas empresas han tenido que cerrar por la falta de liquidez y solvencia para seguir trabajando debido principalmente a la competencia que ofrece lo mismo pero más barato, ¿a qué se debe todo esto?



Ahora, en nuestro país, sale más caro producir ya sea por la mano de obra o por los excesivos impuestos que se tienen que pagar, quedando en desventaja con nuestros competidores y además uno de los factores más importantes que influye mucho es el no tener una planeación financiera adecuada para que las empresas sigan trabajando y dando fuentes de empleo.

Hoy en día, las pequeñas y medianas empresas, al no tener la suficiente solvencia para seguir trabajando, han recurrido al financiamiento como una medida de proveerse de recursos y mantener una estabilidad en su negocio y seguir en el mercado; ésta es una buena alternativa siempre y cuando no pierda su liquidez.

En la actualidad, para obtener un crédito, no cualquier empresa es sujeto de obtenerlo, ya que deben ser calificadas y con un riesgo mínimo.

En nuestro país existen varias instituciones que nos ofrecen financiamiento, así como el sistema financiero mexicano que nos ofrece la banca múltiple que son todos los bancos que conocemos como Bancomer, Banamex, Bital, Serfin, etc., así como la banca de desarrollo, aquí están los bancos que ayudan a pequeñas y medianas empresas que se dedican a la agricultura, silvicultura, minería etc.

Tales bancos, como Banrural y Banco del Bajío, otras instituciones encargadas de dar financiamiento como son las empresas de factoraje financiero, así como otros documentos que ofrece el mercado de valores.

1.7 PAPEL DEL CONTADOR PÚBLICO EN LA TOMA DE DECISIONES DE UN FINANCIAMIENTO

En años pasados el contador público se limitaba a realizar la contabilidad y pago de impuestos; posteriormente, se ha involucrado más como un asesor financiero para la empresa.

Hoy en día, dada la necesidades de efectivo y la situación actual del país, el asesor financiero debe de evaluar, analizar varias circunstancias que lo van a llevar a decidir las fuentes de financiamiento con que se ha de trabajar para poder obtener las diferentes líneas de crédito y así de esa manera, comparar costos.

El contador público, para tomar la mejor decisión, deberá evaluar si el préstamo está al tamaño de la empresa y su rapidez de crecimiento.

Es por ello que el presente trabajo de investigación va a dar a conocer las diferentes alternativas de financiamiento, para poder llegar a tomar la mejor decisión de acuerdo a las necesidades del negocio.

El contador público debe de allegarse de los conocimientos necesarios para poder analizar cual será el más conveniente y cual se adapta a la empresa.

1.8 ELEMENTOS FUNDAMENTALES PARA LA CONCESIÓN DE CRÉDITO

Los elementos fundamentales los menciona la autora Celis Hernández⁶ como: Moralidad, Capacidad, Capital y Finalidad.

Moralidad no es más que la reputación que se ha logrado comercialmente, el buen cumplimiento del deseo de pago.

La capacidad es un factor importante no nada mas debe de existir el deseo de querer pagar sino analizar si se tiene la capacidad de pagar y si tiene la

⁶ CELIS, M.A. y Hernandez de la Potilla, Sistemas Actuales de Financiamiento, Editorial ECASA, México, 1992, p.9

suficiente liquidez , esta capacidad puede verse afectada por el retraso de los pagos de los clientes, por las bajas ventas o por acumulación de inventarios.

El capital que es el patrimonio con que cuenta la empresa, y se toma como garantía para el crédito.

Finalidad al momento de la obtención de un crédito debe analizar en donde se van a ir esos recurso, mientras la finalidad sea para algo provechoso menos riesgo habrá para el buen funcionamiento de la empresa.

1.9 NORMAS GENERALES PARA EL OTORGAMIENTO

DEL CRÉDITO

La empresa

1. Aspectos Generales

a) Estructura Corporativa

Se investigará la historia de la empresa, desde su fundación indicando si se ha fusionado y si es empresa controladora o subsidiaria así como una descripción de su actividad preponderante o giro social.

b) Estructura Organizacional y Cuerpo Directivo

Nos es más que el organigrama con la descripción detallada de las principales áreas, sus funciones y responsabilidades, para dar a conocer el buen funcionamiento de la organización.

c) Imagen Empresarial

Siempre es importante la imagen que se tiene de la empresa en el exterior, ya que se da conocer como una empresa exitosa o de lo contrario una empresa sin futuro.

d) Evaluación de Sistemas de Planeación

Toda empresa para lograr sus objetivos debe de realizar planeaciones para un buen desarrollo y éxito esto dará confianza a terceras personas.

e) Administración de Recursos Humanos y Ambiente Laboral

Si bien uno de los elementos importantes dentro de la empresa son los empleados y obreros, ya que sin ellos la empresa no trabajaría, teniendo un buen ambiente laboral y una buena organización entre los empleados los objetivos de la empresa serán más fáciles de cumplir.

f) Situación de la Empresa

La estructura financiera del solicitante y los flujos resultantes de su actividad, indicando la calidad con que se maneja la empresa.

2. Aspectos Legales

a) Forma Jurídica de Constitución

Mencionar bajo que razón esta constituida, forma jurídica, fecha de constitución, su forma de administración, domicilio social, capital inicial, y actual y el objetivo social.

b) Legalidad de sus Propiedades

Se dará a conocer con los inmuebles con que cuenta la organización como activos fijos y sus escrituras correspondientes si es posible.

c) Contratos Vigentes y Gravámenes Existentes

Existen una serie de contratos que suscriben las empresas que pueden limitar su actividad, por que se deberá evaluar cuales son los que de acuerdo con su importancia deberán obtenerse y revisarse.

d) Patentes, Marcas, Tecnologías o Franquicias Utilizadas

Darán a conocer la documentación correspondiente del registro de la exclusividad de marcas, franquicias, patentes y tecnologías para operar en el mercado.

e) Juicios, Querellas u Otras Interpelaciones Pendientes

Por diversas razones pueden existir procesos pendientes en contra de la sociedad, consecuentemente es importante detectarlos y analizarlos con el objeto de apreciar si son circunstanciales, o si en efecto son por falta de moralidad.

f) Aspectos Legales de Acreditados y Avalistas Personas Físicas

Diferenciar lo que es de la empresa y separar respecto de propiedades u obligaciones solidarias que pudieran requerir en el futuro.

3. Procesos Productivos, de Abastecimiento y de Distribución

a) Procesos Productivos o surtido comercial

En estas actividades se identificarán si las ventas están jalando a la producción, este análisis nos indicará el grado de avance que tiene la empresa en el mercado.

b) Abastecimiento

Aquí se ve si la empresa cuenta con los suficientes recursos para responder a la demanda del consumidor.

c) Distribución

El servicio al cliente empieza con la entrega de los bienes o servicios cuando este los requiere, por lo que la entrega inmediata siempre tendrá una ventaja contra quien necesita de cierto tiempo para surtir.

4. Manejo de Inventarios y Cuentas por Cobrar

Estos rubros son de gran importancia debido que los inventarios son los productos que se venderán y las cuentas por cobrar es una herramienta para vender estos inventarios (**a crédito) siendo un ingreso considerable.**

5. Capacidad Instalada

Dar a conocer la tecnología y capacidad con que cuenta la empresa de producir y distribuir los artículos en volúmenes y que el producto llegue a más consumidores.

6. Localización de la Empresa y Distribución Interna

La localización de la empresa y distribución interna son factores de calidad que pueden ser determinantes para el éxito de algunas empresas, así como la distribución de la empresa ayudara a la eficacia en los procesos productivos y control de los inventarios, por lo que su diseño debe estar realizado tomando en cuenta las nuevas técnicas de reducción de costos.

CAPITULO II

PANORAMA GENERAL DEL CAPITAL DE TRABAJO

*“Hoy eres más sabio si aprendiste
algo de los errores de ayer”*

Anónimo

2.1 ANTECEDENTES DEL CAPITAL DE TRABAJO

El capital de trabajo surge como una necesidad basada en los flujos de caja de una entidad económica, ya que estos flujos son impredecibles, otra causa son los vencimientos de las obligaciones con terceros y las condiciones de crédito con cada uno de ellos.

El capital de trabajo surge también de la complicada predicción de las entradas de dinero que pueda tener una empresa o sea la cuenta de caja o bancos, ya que las cuentas por cobrar e inventarios son rubros que a corto plazo son difícil de convertir en dinero a menos que la demanda sea tanta, esto quiere decir que entre mas predecible sean las entradas de dinero mejor solvencia tendrá la empresa.

2.2 DEFINICIÓN E IMPORTANCIA DEL CAPITAL DE TRABAJO

Según Perdomo Moreno se define como la “Diferencia que existe entre el activo corriente y el pasivo a corto plazo de una empresa.”¹

“El capital de trabajo es la inversión de una empresa en activos a corto plazo (efectivo, valores negociables, cuentas por cobrar e inventarios). El capital de trabajo neto se define como los activos circulantes menos los pasivos circulantes; estos últimos incluyen préstamos bancarios, papel comercial y salarios e impuestos acumulados.”²

¹ En su obra *Administración financiera del capital de trabajo*, 2° ed., Editorial PEMA, México, 2001, p. 19

² www.elprisma.com

El capital de trabajo puede definirse como la “diferencia que se presenta entre los activos y los pasivos corrientes de la empresa se puede decir que una empresa tiene capital neto de trabajo cuando sus activos corrientes sean mayores que sus pasivos a corto plazo.”³

“Es el excedente del activo circulante sobre el pasivo circulante. Es decir el capital trabajo representa el importe del activo circulante que no ha sido suministrado por los

acreedores a corto plazo, y representa un índice de estabilidad financiera o margen de protección para los acreedores actuales.”⁴

Si bien podemos concluir que el capital de trabajo, es activo circulante menos pasivo a corto plazo, esta razón será útil para conocer si nuestra empresa tiene solvencia y liquidez para seguir trabajando; entre mayor sea el activo circulante que del pasivo a corto plazo mayor será la capacidad de cubrir todas las deudas u obligaciones que tenga una empresa. Por eso se debe de manejar un mínimo de capital de trabajo.

Por lo anterior se puede señalar que el objetivo del capital de trabajo es manejar y analizar los activos y pasivos corrientes con que cuenta una empresa.



2.3 ELEMENTOS

CAPITAL DE TRABAJO = $\text{ACTIVOS CIRCULANTE} / \text{PASIVO CIRCULANTE}$

- Activo circulante

Se entiende por activo circulante todos aquellos bienes, valores o activo corriente que se convierte en dinero en un plazo no mayor a un año, como las cuentas de caja, bancos, cuentas por cobrar, inventarios y valores negociables (como libras esterlinas, euro, libras, dólar etc.)

- Pasivo a corto plazo

³ www.gestiopolis.com

⁴ En la obra *Diccionario de términos financieros*, 3º ed., Editorial Trillas, México, 1996, p. 37

Se entiende por pasivo a corto plazo las deudas u obligaciones y compromisos que deben pagarse en un plazo no mayor un año, como los proveedores, acreedores a corto plazo, documentos por pagar a corto plazo, reservas a pasivo a corto plazo, impuestos por pagar a corto plazo etc.

Es decir, para medir el margen de seguridad de una entidad económica, la razón del circulante es el medio mas acostumbrado para cubrir la necesidades del flujo de efectivo que necesita día con día, que a la vez se genera a través de su ciclo operativo de corto plazo modificándose las cuentas de activo y pasivo circulante

CICLO OPERATIVO

Se entiende por un ciclo operativo como las transacciones que tiene un ente económico para su operación, desde compras de materia prima, hasta que se llegue al consumidor el producto o servicio y el cobro de este.

El ciclo operativo se divide en dos:

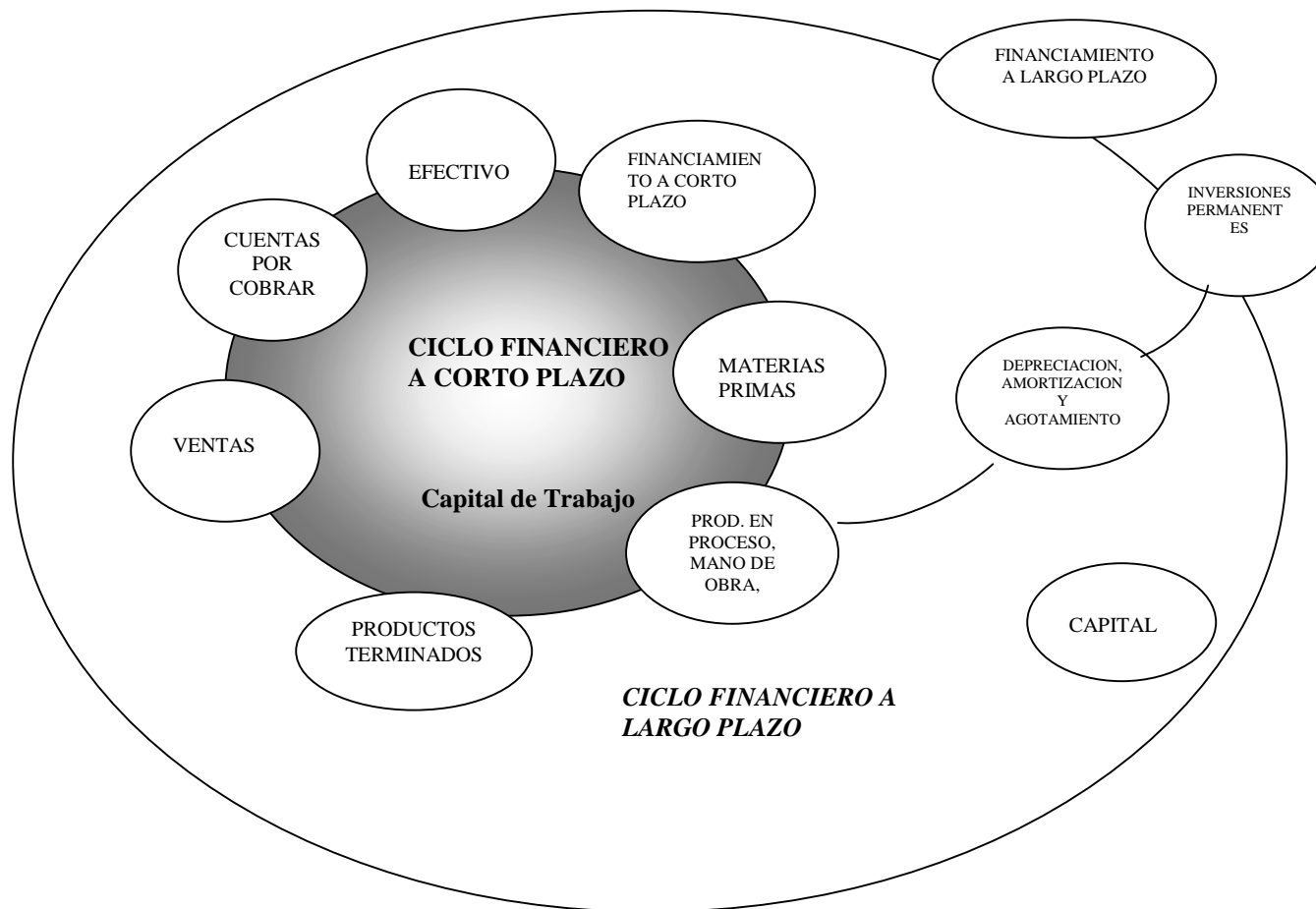
Ciclo financiero a corto plazo

Ciclo financiero a largo plazo

El capital de trabajo abarca el ciclo financiero a corto plazo ya que involucra las operaciones diarias no mayores a un año como:

- Materias primas
- Producción en Proceso, Mano de Obra y Gastos
- Producto Terminado
- Ventas
- Cuentas por Cobrar
- Efectivo
- Financiamiento a corto plazo

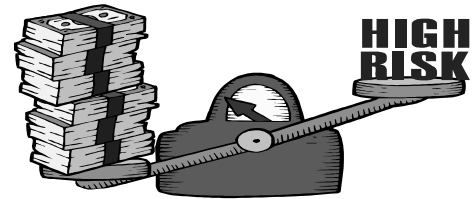
Esquema que muestra los ciclos financieros a corto y largo plazo de una entidad económica.⁵



⁵ MORENO HERNANDEZ, Joaquín, *LA ADMINISTRACION FINANCIERA DEL CAPITAL DE TRABAJO*, 2º ed., Editorial IMCP, México, 1998, p.12

2.4 ADMINISTRACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO

2.4.1 Definición e importancia



“Parte de la administración financiera que tiene por objeto coordinar los elementos de una empresa, para maximizar el capital contable, pagar el mejor salario al trabajador, conforme al poder adquisitivo del consumidor, estrategias de la competencia preservación ecológica y las necesidades del Estado para proporcionar los servicios públicos a la colectividad, para tomar decisiones acertadas al determinar los niveles apropiados de inversión y liquidez del activo circulante, así como de endeudamiento y escalonamiento de los vencimientos del pasivo a corto plazo influidas por la compensación entre riesgo y rentabilidad.”⁶

“Plantea que la administración del capital de trabajo se refiere al manejo de las cuentas corrientes de la empresa que incluyen activos y pasivos circulantes, si la empresa no puede mantener y aunque se vea forzada a declararse en quiebra, los activos circulantes deben ser suficientemente grandes para cubrir sus pasivos circulantes y poder así asegurar un margen de seguridad razonable.”⁷

Por lo anterior, se puede concluir que la administración del capital de trabajo es la capacidad de poder hacer frente nuestras obligaciones financieras, tales como a los proveedores, a empleados, las fuentes de fondo, así como las obligaciones con el Estado y Federación, para que la empresa siga trabajando.

La importancia del capital de trabajo se debe a que representa la primera línea de defensa de un negocio contra la disminución de las ventas, ya que con éste se hace frente a las obligaciones; sin embargo, la administración del capital trabajo prevé

⁶ En la obra citada en la nota 6

políticas de crédito, control de inventarios, cuentas por cobrar, renovar los inventarios con mayor rapidez, adoptar una política más agresiva de la cobranza a fin de tener mayor liquidez, e igualmente se pueden postergar los pagos para contar con una fuente adicional de financiamiento.

2.5 OBJETIVO DE LA ADMINISTRACIÓN DEL CAPITAL

DE TRABAJO

El objetivo de la administración del capital de trabajo es manejar y analizar cada uno de los activos y pasivos circulantes de la empresa, de tal forma que éste se mantenga en un nivel aceptable.

Los principales activos circulantes son:

- Efectivo
- Valores negociables
- Cuentas por cobrar
- Inventarios

Cada uno de estos activos circulantes debe administrarse en forma eficiente para mantener la liquidez y solvencia sin conservar al mismo tiempo un nivel demasiado alto, o sea dinero ocioso.

⁷ HOME, James, *Fundamentos de Administración Financiera*, 2° ed., Editorial Prentice Hall Hispanoamérica S.A. México, 1999, p.205

Los principales pasivos a corto plazo son:

- Cuentas por pagar a corto plazo
- Documentos por pagar a corto plazo
- Proveedores
- Acreedores diversos a corto plazo.

El pasivo a corto plazo constituye a menudo una fuente de financiamiento importante ya que muchas veces es imposible conseguir préstamos.

2.6 CARACTERÍSTICA

◆ Coordinación de los elementos:

Elementos humanos como los empleados, supervisores, personal administrativo y funcionarios, elementos técnicos como las políticas, controles, manuales, procedimientos y objetivos, elementos materiales como dinero, inventarios, equipos, inmuebles, etc. Y los elementos inmateriales como nombre de la empresa.

◆ Maximizar el capital contable:

Todo objetivo de una empresa es maximizar el capital contable que es el patrimonio y valor de empresa a largo plazo.

◆ Pagar el mejor salario al trabajador:

Es una de los principales objetivos de la administración del capital de trabajo, ya ellos son elementos importantes para la empresa, para que siga trabajando.

◆ **Conforme al poder adquisitivo del consumidor:**

La empresa debe mantenerse en el mercado y competir, claro permitiendo la adquisición de sus productos y servicios ofreciendo una excelente calidad.

◆ **Políticas y estrategias de la competencia:**

Los objetivos de la empresa van encaminados con las políticas y condiciones que están bajo lineamientos que marque el desarrollo de la competencia. Para esto se deben de desarrollar estrategias y pasos a seguir.

◆ **Preservación ecológica:**

En la actualidad ha tenido mucho auge la preservación del medio ambiente en relación con las industrias y empresas, para que tomen como objetivo importante la preservación del medio ambiente.

◆ **Niveles apropiados de inversión en activos circulante:**

Es la rapidez y la rotación de la transformación del dinero y de activos, éstos involucran cuentas como los bancos, valores negociables en la bolsa, políticas crediticias y los procedimientos de cobranza y el control de los inventarios.

◆ **Endeudamiento y escalonamiento del pasivo circulante:**

Analizar los vencimientos de los pasivos corriente, un plazo máximo en un año.

◆ **Compensación entre rentabilidad y riesgo:**

Se debe encontrar un equilibrio entre rentabilidad y riesgo, ya que son factores con efectos contrarios para el financiamiento del activo circulante.

Rentabilidad es la utilidad que puede obtener la organización:

$$\text{Rentabilidad} = \text{ventas netas} - \text{costo total}$$

Riesgo es la probabilidad de que una empresa llegue a ser insolvente, es decir que sea incapaz de pagar sus deudas, esto se manifestara cuando sus pasivos circulantes sean mayores que su activo circulante.

Cuando el costo total no se coma la utilidad y tengamos la solvencia de pagar las deudas, habremos llegado a un equilibrio.

CAPITULO III

PRINCIPALES ACTIVOS Y PASIVOS CIRCULANTES DENTRO DE LA ADMINISTRACION DE CAPITLA DE TRABAJO

*“No hay limites a lo que la vida te ofrece
el mundo esta lleno de posibilidades y tu,
de promesas.”*

Michelle Richards

3.1 ASPECTOS GENERALES DEL EFECTIVO Y LOS VALORES REALIZABLES

Efectivo

El efectivo y los valores realizables son de real importancia para la administración del capital de trabajo, el director de finanzas le corresponde cuidar que mantengan los saldos de efectivo adecuados, y encargado de buscar el menor costo posible para su administración.

El boletín C-1 menciona que el efectivo debe de 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 cheque, giros bancarias, telegráficos o postales, remesas en tránsito, monedas extranjeras y metales preciosos amonedados.¹

El autor Gerardo Guajardo Cantú comenta el efectivo que posee un negocio normalmente está clasificado en dos partidas una de ellas llamada caja chica y otra bancos.

≈ Caja Chica

Es un fondo limitado con el se cuenta para hacer frente a erogaciones cuyo monto es pequeño y cuya naturaleza y oportunidad exige que el pago sea en efectivo, es decir pagos que no se realizan con cheques.

≈ Bancos

¹ INSTITUTO MEXICANO DE COTADORES PUBLICOS, *Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados*, 11° ed., Editorial IMCP, México, 1997, p.181

La forma de mantener el efectivo es mediante cuentas de cheques en instituciones bancarias, algunas de estas pueden generar intereses en cuyo se denomina cuentas productivas mientras que las que no lo generan son cuentas de cheques normales o tradicionales.²

Bolten define al efectivo como el dinero de que se dispone, sea en caja o en los saldos de la cuenta de cheques (a la vista) que se lleva con el banco.

La mayor parte del efectivo está en las cuentas de cheques que se distinguen por no producir ningún rendimiento y porque permiten el uso inmediato del dinero.³

Según Jaek. Shim la cantidad de efectivo que debe mantenerse en una empresa debe de contar con los siguientes factores:⁴

Políticas de administración de efectivo

1. Posición de liquidez
2. Preferencias administrativas acerca del negocio de liquidez
3. Programa del vencimiento de deuda
4. La capacidad de la empresa para obtener prestamos
5. Flujo pronosticado de efectivo a corto y largo plazo
6. Las probabilidades de diferencias de flujos de efectivo por diversas circunstancias

Por lo cual se puede concretar al efectivo como una pieza clave para el buen funcionamiento de la entidad económica, ya que mediante esta partida del balance general es fundamental para la toma de decisiones de las operaciones diarias de la organización, ya que es el dinero con que dispone la empresa.

² En su obra *Contabilidad Financiera*, 3° ed., Editorial McGraw-Hill, México, 2002, p.220

³ STEVEN E. Bolten, *Administración Financiera*, 7° ed., Editorial LIMUSA, México, 1997, p.489

⁴ SHIM Jaek, *Administración financiera*, 2° ed., Editorial McGraw-Hill, Colombia, 1988, p.111

El efectivo que posee una entidad económica está clasificado en las siguientes partidas:

E
F
E
C
T
I
V
O

Caja Chica: es el dinero utilizado para efectuar gastos menores del negocio en moneda nacional o billetes., ej. Gastos de papelería y mensajería etc.

Bancos: es el dinero utilizado para efectuar gastos mayores del negocio en cheques nominativos.

Valores Realizables: es el dinero ocioso que se tiene para inversión mínimo a un año, donde sea fácil de convertirse en efectivo. Ej. Bonos de la tesorería, valores de fondos federales, papel comercial etc.

Existen cuatro motivos por lo que se debe de mantener un saldo en efectivo.

- Saldos de Transacción. Se guardan con el fin de enfrentar necesidades de uso común como los pagos de sueldos, materias primas, gastos generales.
- Saldos de Precaución. Sirven para enfrentar necesidades inesperadas ocasionadas por causas tales como un aumento en el costo de materiales y gastos, dicho de otro modo la inflación que en nuestro país se da muy común.

- Saldos de Especulación. Permite a la empresa aprovechar las oportunidades que se puedan presentar fuera del curso normal de las operaciones.
- Saldos de Compensación. Es un depósito que mantiene un banco para compensar servicios prestados.

El director de finanzas le corresponde hacer un análisis para determinar la cantidad de efectivo que conviene tener en cada categoría, tomando en cuenta todos los factores con que trabaja la empresa, si se requiere recortar los saldos de efectivo ociosos porque no producen nada para la empresa pero al mismo tiempo se debe contar con el efectivo suficiente para atender las necesidades previstas y no previstas de la empresa.

¿Qué factores debe de tomar en cuenta el director de finanzas para determinar los saldos de efectivo que requiere la empresa?

1. La sincronización de entradas y salidas de caja
2. Los costos con las necesidades del efectivo
3. Los costos asociados con el mantenimiento de un exceso de efectivo
4. Los costos asociados con la conservación de saldos y valores realizables

El primer factor no es más que el flujo de efectivo que te da a conocer el efectivo requerido en un periodo determinado, aquí prestas gran atención en la temporadas de ventas, las recuperaciones de cuentas por cobrar y la obtención de préstamos, así como las salidas de caja como los pagos de sueldos, costos de materias primas, compras, pagos de intereses, las cuentas por pagar, los impuestos y demás pasivos.

$$\text{Flujo de efectivo} = \text{Entradas reales} - \text{Salidas reales}$$

El segundo se debe de hacer un estudio y análisis del costo para la obtención de préstamos, la pérdida de descuentos por pronto pago y el incremento en cargos bancarios.

El tercero examinaremos el costo asociado con el efectivo ociosos, se deberá examinar las oportunidades que la empresa haya perdido de obtener alguna utilidad si hubiera invertido ese dinero.

El cuarto factor es el costo de la compra y conservación de los valores.

Valores Realizables

Se pueden definir a los valores realizables como las inversiones a corto plazo que hace la empresa para obtener un rendimiento o utilidades sobre dinero ocioso, una de las principales características de los valores realizables es la rapidez de convertirse en dinero en efectivo (su liquidez) tales como: bonos de la tesorería, valores de fondos federales, papel comercial y divisas

Los **valores realizables o inversiones a corto plazo** son aquellos que se pueden convertir en efectivo con cierta rapidez, aunque no hay garantía de que los precios no fluctuaran haciendo que la empresa obtenga una utilidad o sufra una pérdida al efectuar la conversión.⁵

El boletín C-1, se establece que las inversiones temporales están representadas por valores negociables o por cualquier otro instrumento de inversión, convertibles en efectivo en el

⁵ En su obra citada en la nota 15

corto plazo y tienen por objeto, normalmente, obtener un rendimiento hasta el momento que estos recursos sea utilizados por la entidad.

Los valores negociables son aquellos que se cotizan en bolsas de valores o son operados a través del sistema financiero.⁶

Factores importantes que se deberían de tomar en cuenta:

- Tener el dinero suficiente en el momento adecuado
- Que la inversiones sean atractivas para obtener un buen rendimiento
- Vigilar la posición de la empresa con respecto a la inflación y devaluación de la moneda

Como ya se mencionó anteriormente, uno de los objetivos para el director de finanzas es el de convertir los valores rápidamente en efectivo y con muy poca perdida a esto se le conoce con el nombre de liquidez.

Liquidez: a medida de que aumente el grado de liquidez aumenta también la rapidez con que un valor se puede convertir en dinero con poca perdida debido al precio en que está en el mercado y a su demanda.

También se observa que están fácilmente disponibles, y los compradores están dispuestos a pagar por los valores, y los costos de las transacciones son relativamente muy bajos.

Riesgo: el director de finanzas quiere que estos valores estén disponibles para convertirse en efectivo por lo que deberá de tomar gran atención en no invertir en valores dudosos en

⁶ INSTITUTO MEXICANO DE COTADORES PUBLICOS, *Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados*, 11° ed., Editorial IMCP, México, 1997, p.181

cuanto al pago de intereses y de capital. Los valores mas confiables son los bonos de la tesorería.

Volatilidad de los precios: un valor cuyo precio sea muy volátil, muestra a la empresa una pérdida de gran importancia en el caso de que el precio baje desde la fecha en que se compro y la fecha en que se vaya a convertir en efectivo.

El director de finanzas debe de conocer los tipos más comunes de instrumentos financieros así como su liquidez, riesgo y volatilidad de los precios y aconsejar bien a su empresa.

3.2 IMPORTANCIA DEL EFECTIVO Y VALORES REALIZABLES DENTRO DE LA ADMINISTRACIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO

En el capital de trabajo el efectivo y los valores realizables son conceptos muy sobresalientes, debido a su gran importancia para la empresa, se dice que la empresa que no produzca flujo de efectivo en sus operaciones tendrá que desaparecer y al contrario de esta las empresas que tienen una gran producción de efectivo logran con mayor facilidad alcanzar sus objetivos

Por esto es de gran importancia que el director de finanzas cuide que la empresa tenga suficiente efectivo disponible para hacer frente a su programa de pagos, también le corresponde cuidar las inversión del efectivo, para que los saldos ociosos produzcan un rendimiento a la empresa.

Las necesidades de la entidad económica van hacer muy variables debido a los periodos que se realizan diferentes pagos como sueldos, impuestos, proveedores etc., es por esto que las necesidades deben de considerarse por mes, trimestre, semestre y año, de acuerdo a la entidad que se este manejando.

3.3 ASPECTOS GENERALES DE LOS INVENTARIOS

Si bien para muchas empresas la administración de los inventarios es muy importante por que este rubro representa una inversión muy grande en sus activos circulantes, debido a que simbolizan las ventas que va a realizar el negocio.

Para el departamento de finanzas que tiene la función de financiar el inventario de la empresa, una de sus finalidades es de minimizar el capital a utilizar, ya que no es muy atractivo que todos los recursos se encuentren en un exceso de inventario y que se mueva muy lento en el mercado.

Por otra parte, el departamento de finanzas busca mantener el inventario suficiente para que la empresa siga con sus operaciones tanto de producción y como los de venta.

Concepto

El boletín C-4 define al inventario como los bienes de una empresa destinados a la venta o a la producción para su posterior venta, tales como materias prima, producción en proceso, artículos terminados y otros materiales que se utilicen en el empaque, envase de mercancía o las refacciones para mantenimiento que se consuman en el ciclo normal de operaciones.⁷

Relación de bienes debidamente contados, pesados o medidos, presentados en forma analítica, incluyendo su valuación en dinero.⁸

Bolten a su vez menciona que el inventario consiste en las existencias del producto que la empresa ofrece a la venta, así como los componentes que forma el producto.⁹

Podemos concluir que los inventarios es una partida del activo circulante definido como los bienes que una empresa tiene con fines de venta, desde su materia prima hasta el producto terminado.

⁷ INSTITUTO MEXICANO DE COTADORES PUBLICOS, *Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados*, 11° ed., Editorial IMCP, México, 1997, p.205

⁸En la obra, *Moderno Diccionario de Contabilidad*, 2° ed., Editorial CEID, México, 1998, p.152

⁹ STEVEN E. Bolten, *Administración Financiera*, 7° ed., Editorial LIMUSA, México, 1997, p.537

Los tipos de inventarios que existen son:



- Inventario de materias primas

El inventario de materias primas son todos esos insumos que la empresa compra, indispensables para producir un artículo. Estos insumos son materiales básicos como alimentos, minerales, acero, plásticos, tornillos etc.,

- Inventario de producción en proceso:

Se entiende por el inventario de producción en proceso como todas esas materias primas que salen del almacén para integrarse a la producción en proceso.

- Inventario de producto terminado:

Son todos los artículos que salen de la producción en su etapa final listos para venderse, pero que no se han vendido.

- Inventario de suministros:

Son todos aquellos elementos auxiliares que no tienen relación directa con el proceso de producción como papelería.

Asimismo conviene mencionar que si el inventario resulta ser tan costoso la pregunta es ¿para qué se tiene?

Una de las ventajas es ganar tiempo, en nuestro país es difícil que la producción ni la entrega pueden ser momentáneos o al mismo tiempo (Just to Time), es por esto que se debe de contar con existencias en los inventarios tanto de materia primas, producción en proceso, suministros y producto terminado, para siempre tener artículos a la venta, y que el consumidor no tenga que esperar hasta que la producción termine, es por esto que el inventario también se convierte en una defensa para la competencia, si siempre tienes el producto de manera rápida y completa el cliente siempre va a recurrir a tu negocio, el inventario también nos hace reducir costos, es preferibles tener inventario que parar la producción y después reiniciarla.

Como ya se mencionó anteriormente, los objetivos de la administración de los inventarios suelen ser muy opuestos:

Minimizar la inversión de los inventarios, puesto que estos recursos los podrían destinar a otros proyectos.

Que la empresa cuente con inventarios suficientes para hacer frente a la demanda del consumidor.

Para esto se debe de determinar un nivel óptimo en los inventarios, como los costos del inventario están relacionados con el nivel óptimo del inventario, estos costos se dividen en los siguientes:

Costos relacionados con el pedido del inventario: todos los gastos relacionados con la formulación del pedido necesario, para reponer las existencias. (ej. Como los fletes, seguros de fletes, gastos de ejecución, impuestos etc.)

Costos asociados con la conservación del inventario: o también conocido como el costo de manejo, estos son el almacenamiento, alumbrado, mantenimiento, impuestos, depreciaciones, servicios de vigilancia (mano de obra), seguros.

Para encontrar un nivel óptimo de los inventarios es necesario bajar estos costos, de acuerdo a la demanda del inventario conoceremos cuanto es la necesidad del pedido y cuales serán los costos de la conservación de este, lo importante es saber si el nivel óptimo de los inventarios fue el adecuado, para esto se basa un margen de seguridad que nos va permitir cubrir los problemas con el aumento o disminución de la demanda.

El administrado del inventario debe de estar siempre informado de la situación actual del inventario, debe conocer el estado en que se encuentra, la demanda que se tienen en el medio comercial y se vale de informes que se le proporcionaran, para prevenir que después ese inventario no se venda y que la empresa sufra pérdidas.

Jae K. SHIM,¹⁰ menciona que el administrado de inventarios debe:

1. Calcular si el nivel de las materias primas es adecuado, lo cual depende de la producción esperada, de la condiciones del equipo y de cualquiera otra consideración relativa a las temporadas que afectan al negocio.
2. Pronosticar movimientos futuros en precios de materias, de tal manera que si se calcula que los precios se van a elevar, se compre materiales adicionales al precio mas bajo.
3. Destacar productos de bajo movimiento para reducir los costos de almacenamiento de inventarios y mejorar el flujo de efectivo.
4. Proteger contra la acumulación de inventarios, ya que esto va asociado con costos importantes de almacenamiento y de oportunidad.
5. Reducir al mínimo los niveles de inventario cuando existen problemas de liquidez y/o financiación de inventarios.

¹⁰ SHIM Jae, *Administración Financiera*, Ed. McGraw-Hill, Colombia, 1988, pp.122-123.

6. Programar un almacenamiento de saldos de inventarios que eviten y protejan contra la posible pérdida de negocios debida a escasez de material.
7. Examinar la calidad de la mercancía recibida, a este respecto, se debe examinar la relación entre ganancias en compras y las compras.

Un aumento considerable en la razón indica que se necesita un nuevo proveedor.

8. Mantener un registro cuidadoso de pedidos anteriores. Un nivel alto de estos indica que se requieren menores saldos de inventarios.

Esto ocurre porque los pedidos anteriores pueden utilizarse como indicadores de la producción requerida, lo cual en el mejoramiento de producción.

9. Evaluar las funciones de adquisición y el control de inventarios. En áreas se debe identificar y rectificar cualquier problema; donde sea débil el control, se debe restringir los saldos de inventarios.
10. Supervisar estrechamente al personal del manejo de bodega y de materiales para protegerse contra pérdidas por robo y para logra la máxima eficiencia.
11. Reducir al mínimo el tiempo requerido para funciones de adquisición, fabricación y distribución.
12. Examinar el tiempo entre el ingreso de materia prima y la terminación de la producción para ver si se pueden implementar las técnicas de ingeniería y de producción para acelerar la producción.
13. Examinar el grado de deterioro.
14. Mantener un control adecuado de inventario.

3.4 IMPORTANCIA DE LOS INVENTARIOS DENTRO DE LA ADMINISTRACIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO

La administración de los inventarios es de mucha importancia dentro del capital de trabajo debido a la gran inversión que pueda requerir esta cuenta, es por esto su gran complejidad y dificultad para su control y buen funcionamiento, reflejada en una buena administración financiera efectiva.

Para una correcta administración financiera, se requiere de un amplio nivel de planeación, para mantener niveles óptimos de los inventarios, y que fueran razonables con las necesidades de la empresa y de la demanda.

Para este buen funcionamiento se debe de contar con el apoyo del departamento de compras, y la dirección, de los principales proveedores manejando la mejor calidad de las materias primas que se consumen en la producción, así como los plazos de embarque, estado de la mercancía y el medio de transporte.

3.5 ASPECTOS GENERALES DE LAS CUENTAS POR COBRAR

Hoy en día, las cuentas por cobrar han tomado fuerza debido a la competencia que se vive en el país, muchas empresas ven las cuentas por cobrar como un instrumento de mercadotecnia, ya que los créditos otorgados son muy atractivos para promover las ventas y ganar mas clientes y así generar utilidades, a la vez que nos reducirá inventarios y por supuesto los costos de estos inventarios.

Concepto

El boletín C-3 define las cuentas por cobrar como los derechos exigibles originados por ventas, servicios prestados, otorgamiento de préstamos o cualquier otro concepto análogo.¹¹

¹¹ INSTITUTO MEXICANO DE COTADORES PUBLICOS, *Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados*, 11° ed., Editorial IMCP, México, 1997, p.201

Con esto podemos concluir que las cuentas por cobrar son créditos otorgados a los clientes, al otorgarle un tiempo razonable, para que paguen los productos comprados.

El administrado de las cuentas por cobrar debe de tomar ciertos factores para el otorgamiento de créditos como hacer cumplir la políticas crediticias ya establecidas, la investigación de los clientes para otorgamiento de créditos esto quiere decir que si los clientes van hacer capaces de pagar y no quedar mal con la empresa y por último vigilar la cobranza, esto ayudara al administrador a analizar cuanto se debe de invertir en las cuentas por cobrar para que no se exceda al otorgamiento de créditos y que ya no resultara tan atractivo para la empresa.

El **objetivo de las cuentas por cobrar** según Bolten:¹²

Es un instrumento para promover las ventas, el director de finanzas debe cuidar que su empleo ayude a maximizar las utilidades y el rendimiento de la inversión y no abuse del procedimiento hasta el grado en que el otorgamiento de créditos deja de ser rentable y atractivo en términos de rendimiento sobre inversión.

Los **costos asociados con las cuentas por cobrar** son los siguientes:

- COSTOS DE COBRANZA
- COSTOS DE CAPITAL
- COSTOS DE MOROSIDAD
- COSTOS DE INCUMPLIMIENTO

Los costos de cobraza se incurren cuando se otorgan créditos, estos pueden ser por la contratación del jefe de cobranza con ayudantes, el costo de investigación a los

¹² STEVEN E. Bolten, *Administración Financiera*, 7° ed., Editorial LIMUSA, México, 1997, p.562

clientes para determinar la confiabilidad del mismo, así como herramientas esenciales como lo que es papelería, equipo de computo y demás elementos.

Los costos de capital son aquellos recursos que la empresa debe de financiar para el pago de proveedores, empleados de producción, distribución, mientras el cliente pague por las mercancías compradas.

Los costos de morosidad se incurren cuando el cliente no paga a tiempo, generando mayor aumento del costo de capital y cobranza por que tendrán que invertir mas tiempo para que el cliente pague, así como los tramites de recordatorios de pagos y tramites legales y cualquier otro gastos para la recuperación del crédito.

El costos de incumplimiento estos se ven afectados cuando definitivamente el cliente no nos va a pagar, incluyendo todos los costos anteriores por el otorgamiento del crédito se considerara una cuenta incobrable, haciendo la cancelación de la venta, y por conclusión no generando ninguna utilidad para la empresa.

El autor Jae K. SMI recomienda para una buena administración seguir las siguientes recomendaciones.

Primero

a) Establecer una política de crédito

Se debe de efectuar una investigación detallada del potencial de la solidez del cliente, revisar los limites de crédito, los factores del mercado ver las condiciones de crédito de la competencia.

b) Condiciones de crédito

Las condiciones de crédito de una organización especifican los términos de pago que se acuerdan para todos los clientes, es decir, determinar el periodo del crédito, los descuentos normales, por pagos de contado o pago anticipado.

c) Políticas de cobro

Las políticas de cobro de la empresa son los procedimientos que esta sigue para cobrar sus cuentas por cobrar una vez vencidos, es decir la forma que debe administrarse la cobranza cuando el cliente no paga su adeudo en términos del crédito otorgado.

Por lo regular esta política es muy variable por que va ha depender de las condiciones del mercado y giro del negocio en que opera la empresa.

Segundo

a. Establecer una política respecto a facturación

1. Los estados del cliente deben enviarse un día después del periodo del cierre.
2. Las ventas grandes deben facturarse inmediatamente.
3. Facturarse cuando se realice el pedido

Tercero

a. Establecer una política con relación de cobros.

Las cuentas por cobrar deben de madurarse (vencerse) para identificar las morosas y los clientes de alto riesgo.

Uno de los proceso de selección de clientes lo menciona el autor J.F. Weston citándolas como las cinco C.¹³

¹³ J.F. Weston y E. Brigham, *Managerial Finance*, Editorial Holt, Nueva Cork, 1972 p.536

Capital: no es más que la situación y estabilidad del cliente reflejadas en sus estados financieros.

Carácter: se refiere a los antecedentes del cliente con alguna línea de crédito, la capacidad del cliente, el cumplimiento de pagos es decir su reputación.

Condiciones: al momento de realizar la investigación del cliente, se deben de considerar las condiciones por las que atraviesa el entorno económico (país) y las del cliente, para conocer el riesgo que nos podría incurrir otorgarle un crédito.

Capacidad: en el momento en que transcurra la investigación el administrador de las cuentas por cobrar analizara sus estados financieros para ver su capacidad de activo circulante, si el cliente en un momento dado falla con el cumplimiento de pago, nosotros nos veremos respaldados con los activos circulantes siempre y cuando sean de calidad.

3.6 IMPORTANCIA DE LAS CUENTAS POR COBRAR DENTRO DE LA ADMINISTRACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO

Este rubro del activo circulante hoy en día sea convertido de gran importancia en la administración del capital de trabajo.

Debido a la actual competencia que se vive entre los clientes, como se menciono anteriormente la cuentas por cobrar es una herramienta para vender, y generar utilidades es por esto que el administrador de las cuentas por cobrar debe de realizar un buen papel o de lo contrario la empresa se vera afectada en su liquidez.

En la actualidad muchas empresas hoy en día utilizan las dos formas de pagos tanto de crédito como del contado.

Con excepción de las empresas de autoservicio no se ven afectadas por este rubro ya que sus ventas son al contado.

3.7 ASPECTOS GENERALES DE LAS CUENTAS POR PAGAR

Concepto

Pasivos de una empresa (obligaciones) que deben ser cubiertas en los plazos establecidos, estas obligaciones pueden originarse por adquisición de bienes conocidos como los activos fijos, por la compra de mercancías, y la obtención de préstamos para el financiamiento de estos bienes.

Las cuentas por pagar están integradas por adeudos a compañías, pago a proveedores, pago de impuestos, anticipos a clientes, dividendos por pagar, provisión para impuestos sobre la renta y la participación de utilidades para los trabajadores formando parte del capital de trabajo y con vencimiento a corto plazo.

Las políticas de las cuentas por cobrar están basadas en:

- La política de obtención de créditos con proveedores

Se debe de llegar a acuerdos con nuestros proveedores, en términos de plazos de crédito dependiendo de las compras que les efectuamos, debe de existir una relación cordial entre el proveedor, para mejorar la negociaciones del crédito.

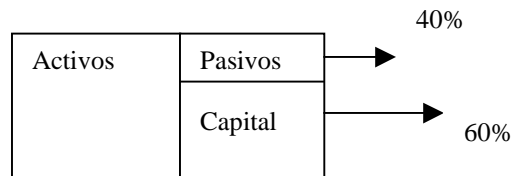
Mas aun si la empresa tiene sistemas de calidad en los productos y así como la pronta requisición de materiales (Justo a Tiempo).

- La política del aprovechamiento de los descuentos de pronto pago o pago anticipado

Esto es un punto importante donde interfieren las buenas relaciones que pudieran existir entre el departamento de compras y el proveedor, como se trató en el punto anterior, a partir de que tengamos un buen cumplimiento de pagos, nos ayudaría para optimizar plazos y adquirir descuento.

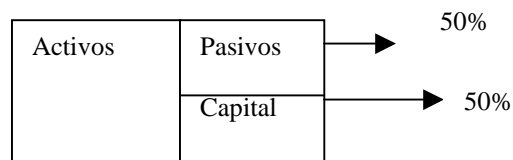
- La política del nivel de endeudamiento de la empresa

El administrado debe cuidar que la empresa endeuda, a la vez tenga la suficiente solvencia de pagar.



En este ejemplo la relación de deuda es de un 40% con la de capital de un 60% esta relación es conservadora ya que la empresa no se considera que sea de terceros.

Por lo contrario aquí se puede observar que la deuda ocupa un 50% y el capital un 50% trayendo como consecuencia que la empresa es de terceros.

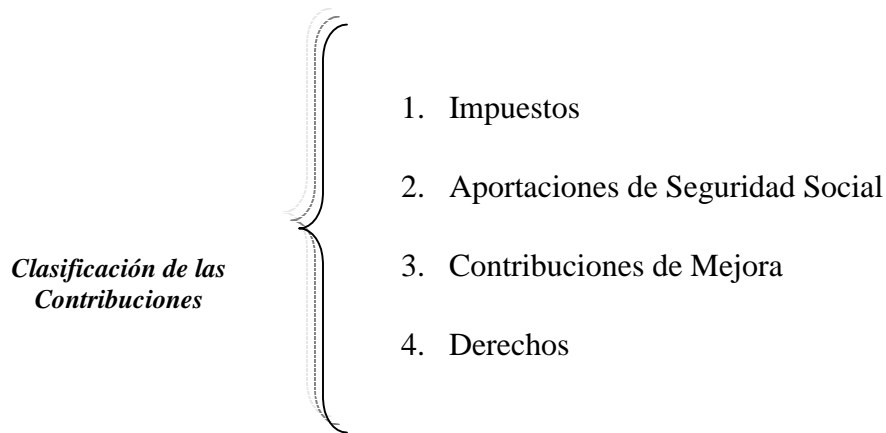


- Vigilar las cuentas por pagar ante la inflación y devaluación de la moneda.

El administrador debe de estar conciente de la perdida monetaria que tiene el peso mexicano, si adquirimos una deuda en moneda extranjera deberá de tomar en cuenta las fluctuaciones cambiarias que puedan tener, generándonos un producto o gasto financiero así como la inflación en los pasivos monetarios.

3.8 ASPECTOS GENERALES DE LOS IMPUESTOS POR PAGAR

“Las personas físicas y morales, están obligas a contribuir para los gastos públicos conforme a las leyes fiscales respectivas.”¹⁴



Los impuestos por pagar son pasivos de la empresa que debe de enterar a la federación conforme a las disposiciones en que este obligada la empresa.

3.9 IMPORTANCIA DE LAS CUENTA POR PAGAR DENTRO DE LA ADMINISTRACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO

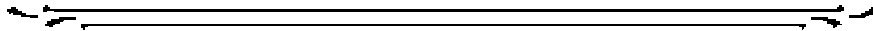
En la actualidad las cuentas por pagar han sido de gran importancia en la administración del capital de trabajo, debido a la difícil situación actual del país, si no tenemos los suficientes recursos para obtener los elementos necesarios para las operaciones de producción y venta,

¹⁴ *Código Fiscal de la Federación*

además de otros gastos relacionados con la producción, debemos de incurrir al financiamiento es decir al endeudamiento.

CAPITULO IV

FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO



*“Ser quien eres es suficiente,
compartir quien eres es suficiente,
hacer lo que amas es suficiente”*

Donna Newman



En la actualidad una organización en crecimiento tiene una necesidad permanente de activos circulantes debido a una tendencia de constante crecimiento, así como las variaciones que puedan originarse, asimismo de fluctuaciones impredecibles que no están en manos de la organización , además claro de los activos a largo plazo.

Es importante mencionar que el financiamiento temporal del capital de trabajo se financia a corto plazo.

Es por esto que se recurre al financiamiento a corto plazo, la pregunta es cuando y cuanto es los que necesita una organización para recurrir al financiamiento.

El ***presupuesto de efectivo*** es una herramienta clave para la planeación financiera a corto plazo, ya que esto nos permite conocer las necesidades y oportunidades financieras a corto plazo y los financiamientos que se van necesitando para la operación de la empresa.

El presupuesto de efectivos no es más que una estimación de las entradas y salidas del efectivo, el tiempo a presupuestar debe adaptarse a la entidad de la organización, ya sea que realice de forma mensual, trimestral o semestral, dependiendo del flujo de efectivo del negocio.

Se debe de llevar a cabo un pronóstico de ventas, aquí el administrador en base a su experiencia en la organización, pronosticará las ventas basados en datos históricos o índices.

*Formato del Presupuesto de efectivo***PRESUEPUESTO DEL FLUJO DE EFECTIVO DEL 1 • TRIMESTRE**

		Enero	Febrero	Marzo
(+)	Saldo Inicial			
(+)	Entradas:			
	Ventas netas			
	Cobranza de Cartera de Clientes			
	Deudores Diveros			
	Total Entradas			
(-)	Salidas:			
	Compras			
	Adquisicion Eq. De Trasnporte			
	Gastos de Administracion			
	Gastos de venta			
	Gastos Financieros			
	Documentos por Pagar			
	Pago a Proveedores			
	Pago de Cuentas por Pagar			
	Pago de impuesto			
	Pago de financiamiento			
	Total Salidas			
(+)	Total en entradas de efectivo			
(-)	Total en salidas de efectivo			
(=)	Flujo neto de efectivo			
(-)	Saldo minimo de efectivo			
(=)	Flujo neto de efectivo			

El administrador financiero una vez analizado el presupuesto de efectivo nos podremos dar cuenta, si podremos satisfacer los flujos de efectivo de salida de dinero pronosticados a partir de las fuentes internas o tomar la decisión de recurrir a fuentes de financiamiento a corto plazo.

4.1 DEFINICIÓN

“El financiamiento a corto plazo se define como aquellas deudas originalmente programadas para reembolsarse dentro de un año.”¹

Se puede afirmar que el financiamiento a corto plazo es el que se usa para la operación diaria del negocio en un periodo no mayor de un año, o en un año, teniendo una liquidez clara que permita el desarrollo de la empresa.

Este tipo de financiamiento es utilizado para cubrir todas las necesidades producidas por el negocio, así como los gastos permanentes y situaciones impredecibles de la entidad.

Se entenderá que la operación diaria del negocio es la rotación del efectivo compras de materias primas, producto terminado, ventas, cuentas por cobrar, financiamiento a corto plazo y nuevamente efectivo.

Es por esto que las empresas deben tener políticas administrativas que mantengan la liquidez y el endeudamiento de la organización.

4.2 VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO

¹ En su obra *Finanzas en administración*, 9° ed., Editorial McGraw-Hill, México, 1992, p.949.

Ventajas

- *Velocidad al otorgar el crédito*

En un préstamo a corto plazo se puede obtener mas rápidamente que un crédito a largo plazo, ya que los préstamos a más de 5 años (se considera a largo plazo) pide un examen financiero detallado de la compañía, debido a que pueden suceder muchas cosas durante la vida de la empresa, y el crédito a corto plazo son los requisitos mínimos para otorgarlo.

- *Flexibilidad*

Son flexibles para empresas en las que sus ingresos son en temporadas, ya que en un año pueden programar sus amortizaciones en base a la temporalidad de sus ingresos, a diferencia del crédito a largo plazo, en el que hay temporadas donde no se tienen ingresos suficientes para las amortizaciones.

- *Costo de deuda a largo plazo en comparación con deuda a corto plazo*

En la deuda a corto plazo el interés será mas bajo que el interés de la deuda a largo plazo, por que el interés ira bajando conforme se vaya pagando el préstamo en el transcurso de un año.

Desventaja

- *Riesgo de deuda a largo plazo en comparación con deuda a corto plazo.*

Si la empresa no planea bien el costo de la deuda a corto plazo, puede llegar el momento en que el interés se como la utilidad, ya que sus ingresos no fueron los esperados, es por esto que el administrador financiero debe de realizar el presupuesto de efectivo lo mas real posible.

4.3 PRINCIPALES FUENTES DE FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO EXTERNAS

4.3.1 Crédito comercial

“Deuda que surge de ventas a crédito y que el proveedor registra como una cuenta por cobrar y el comprador como una cuenta por pagar.”²

“El crédito comercial consiste en el uso que el director de finanzas hace de las cuenta por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos por pagar, de las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventarios como fuentes de recursos. El uso inteligente de estas fuentes contribuye a que la obtención de recursos se logre de manera mas equilibrada y menos costosa.”³

“Es el crédito que los proveedores extienden a la empresa en el curso normal de las operaciones.”

Esta fuente de financiamiento es la más común y la que más frecuentemente que se utiliza en una organización, ya que los pagos se deben de efectuar a corto plazo. Generándose mediante la compra de bienes y servicios que la empresa utiliza en su operación a corto plazo y suelen ser los proveedores.

²MORENO HERNANDEZ, Joaquin, *Las finanzas en la empresa*, 2° ed., Editorial Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A.C., México, 1998, p. 978.

³ STEVEN E. Boltan, *Administración Financiera*, 7° ed., Editorial LIMUSA, México, 1997, p.597

La obtención de esta fuente de financiamiento es relativamente fácil y se otorga, fundamentalmente, con base en la confianza y previo un simple y sencillo trámite de crédito ante el proveedor de los bienes y servicios.

Su límite de crédito es basado en los consumos periódicos del cliente, es un crédito revolvente que se actualiza conforme a la alza de los precios y crece según las necesidades de consumo del negocio.

Dependiendo de la experiencia, producto de las operaciones constantes, el crédito comercial puede aumentar, disminuir o cancelarse definitivamente.

4.3.2 Cuenta abierta

Es la concesión de crédito que se pacta de ante mano con el proveedor y le permite a la empresa disponer de las mercancías o bienes y pagar por ellas un plazo a corto plazo que por lo regular es de 30 días, en el momento de la recepción de la mercancía la factura va acompañada de un recibo o una copia factura la cual es entregada y se hace el reconocimiento de la deuda y se enterara al departamento encargado de las cuentas por pagar para dar salida al cheque cuando se cumpla el plazo, es importante mencionar que si no pagamos a tiempo se corre el riesgo de que el proveedor nos retire el crédito y el prestigio de la empresa se vea afectado.

Lo que caracteriza al crédito comercial es que no se formaliza por medio de un contrato, no causa comisiones por apertura o por algún otro concepto, y bajo condiciones normales, no causa intereses por financiamiento.

4.4 PAPEL COMERCIAL

“El papel comercial consiste en pagares no garantizados emitidos por empresas comerciales para financiar sus necesidades de crédito a corto plazo.”⁴

“El papel comercial es un tipo de nota de pago emitida por empresas grandes y fuertes y que se vende principalmente a otras empresas de negocios, a compañías aseguradoras, fondos de pensión, a fondos mutualistas de mercado de dinero y a bancos.”⁵

“Consiste en los pagares no garantizados de grandes e importantes empresas del país.”⁶

En conclusión se puede afirmar que el papel comercial es la emisión de títulos de crédito, utilizando una casa de bolsa o institución financiera como un intermediario a diferencia de la cuenta abierta, es un reconocimiento formal del crédito recibido.

Además de estar inscritas en la bolsa de valores, esta fuente es recomendable para grandes empresas que cumplan con los requisitos de inscripción a la bolsa de valores.

4.4.1 Vencimiento y costo

Regularmente el papel comercial varia en su vencimiento entre uno a seis meses aunque algunas veces se ofrecen emisiones a nueve meses y a un año, con un promedio de cinco meses.

Y su costo del papel comercial es por el interés que genera y este puede incrementarse por las condiciones de la oferta y la demanda, la cual es determinada por el mercado.

Cabe mencionar que el costo del papel comercial ha estado tradicionalmente 1/2 por ciento debajo de la tasa prima, debido a que se vende directamente o a través del agente, eliminándose la utilidad y los costos del banco, este costo mas bajo hace que el administrador financiero le resulte atractivo adquirir un papel comercial.

⁴CELIS, M.A. y Hernandez de la Potilla, *Sistemas Actuales de Financiamiento*, Editorial ECASA, México, 1992, p.966

⁵ En su obra citada en la nota 1, p.2

⁶ STEVEN E. Boltan, *Administración Financiera*, 7° ed., Editorial LIMUSA, México, 1997, p.630

4.4.2 Ventajas y desventajas

Ventajas

- ◆ Permite una distribución más amplia y más ventajosa de deudas.
- ◆ Tasas mas bajas que otros.
- ◆ El negociante ofrece asesoría personalizada sobre el papel comercial.
- ◆ El prestario logra publicidad y prestigio sobre su papel comercial.

Desventajas

- ◆ Cuando el deudor se encuentre en dificultades financieras, o sea que no lo puede pagar, recibirá muy poca ayuda porque las operaciones con papel comercial son de tipo impersonal.

4.4.3 Clasificación del papel comercial

El papel comercial se clasifica de acuerdo con los canales a través de los cuales se venden.

Colocado con el agente.- es cuando se vende a través de un agente, lo cual significa que la empresa emisora lo vendió primero al agente, quien a su vez lo revende a sus clientes a un precio más alto,

por la cual llega a obtener una comisión de 1-8 por ciento.

Colocación directa.- el emisor puede vender el papel comercial directamente al comprador ahorrándose comisión del agente.

Cabe mencionar que el papel comercial es una de las principales fuentes de financiamiento para obtener los recursos a corto plazo no solo porque es menor costo que el crédito bancario.

4.5 ACEPTACIONES BANCARIAS Y COMERCIALES

Las aceptaciones bancarias es una herramienta de financiamiento a corto plazo, por medio del cual el sistema financiero otorga recursos a la empresa, a través de títulos de crédito.

Una de las características importantes en las aceptaciones bancarias es que se documentan con letras de cambio, giradas por empresas deudoras a su propia orden, las cuales son aceptadas por instituciones de crédito.

Las aceptaciones comerciales son cheques pagaderos a los proveedores en el futuro, o sea en la fecha anotada en el cheque, acompañada de una carta de crédito con el banco establecido.⁷

⁷ STEVEN E. Bolten, *Administración Financiera*, 7° ed., Editorial LIMUSA, México, 1997, p.598

Las aceptaciones bancarias y comerciales también se caracterizan por periodos no mayores de 360 días, aun cuando los vencimientos actuales fluctúan alrededor de los 90 días.

4.6 PRÉSTAMOS BANCARIOS A CORTO PLAZO

Por lo general muchas empresas recurren a préstamos bancarios como una fuente elemental de dinero a corto plazo, es importante mencionar que el banco que vayamos a elegir es el adecuado para satisfacer las necesidades de crecimiento de la empresa, a su vez el banco estudiara y analizara si la organización es competente y capaz de pagar el préstamo.

Estos bancos en su mayoría son bancos comerciales que manejan servicios como cuentas de cheques y líneas de crédito (ejem. Santandersefin, Banamex, Inverlat, HSBC, Banco del Bajío, Banorte, Scotiabank Inverlat, BBVA Bancomer, etc.).

La influencia de los bancos es de hecho mayor de lo que parece, conforme aumentan las necesidades del negocio, estos solicitan fondos adicionales de su banco, es por esto que el administrador de finanzas debe de estar familiarizado con los procedimientos que utilizan el banco para calcular intereses del préstamo a solicitar.

El autor Bolten menciona varios puntos importantes para la elección de un banco.⁸

- Es preciso asegurarse de que el banco ofrece los servicios que requiere la empresa por el momento y los que requerirá de acuerdo con su crecimiento en el futuro inmediato.
- Es importante analizar si el costo de esos servicios es razonable, el banco deberá igualmente estar en situación de proporcionar informes acerca de mercados potenciales para los productos de la empresa y ponerla en contacto con proveedores y posibles clientes.

⁸ STEVEN E. Bolten, *Administración Financiera*, 7° ed., Editorial LIMUSA, México, 1997, p.618

- El banco debe también estar en aptitud de ayudar a la empresa a obtener el apoyo del gobierno y de los organismos internacionales, como el banco de exportación e importación, en cuanto a garantías y documentación.
- El banco debe ofrecer servicios de procesamiento de datos para ayudar a la empresa en la formulación de su nomina de sueldos y en su control de inventarios, y también deberá ser capaz de auxiliarla en la planeación de su fondo de pensiones.

Vencimiento:

Por lo regular los bancos hacen prestamos a largo plazo, la mayor parte de sus prestamos se hacen sobre una base a corto plazo.

En la actualidad muchos bancos comerciales para autorizar un crédito, pide la siguiente información:

- a. Estados financieros, para su análisis e interpretación, basados en las razones financieras para saber si no existe apalancamiento en la organización, es decir cuando la empresas pertenece a terceras personas, el pasivo circulante es mayor que el capital contable.
- b. Finalidad del préstamo
- c. El plan de pagos de la empresa
- d. Pruebas de solvencia tales como antecedentes de préstamos a corto plazo.

Tipos de préstamos bancarios a corto plazo:

χ Préstamos eventuales

χ Línea de crédito

χ Crédito revolvente

- **Préstamo revolvente**

Este tipo de préstamo son eventuales debido a que las empresas no tienen la necesidad de solicitar préstamos con frecuencia, se negocia con el banco una cantidad específica y ha determinado plazo.

El administrador financiero debe de negociar las condiciones, ya que las relaciones del banco son mas las de un depositante que las de un solicitante de crédito.

- **Línea de crédito**

Este tipo de crédito es el más común entre las pequeñas y medianas empresas, puesto significa efectivo disponible en el banco, mediante un periodo convenido y limites establecidos.

El administrador financiero deberá de comunicar al banco cuando va a disponer de la línea de crédito para que previamente el banco realice la transferencia de fondos automáticos a la cuenta de cheques.

El costo de la línea de crédito por lo general se establece en la negociación original, cada vez que la empresa dispone de esta línea de crédito paga el interés convenido.

En muchos bancos la línea de crédito clasita no esta garantizada y se otorga para los clientes con mas solvencia, pero existen ocasiones que los bancos piden algún aval o garantía antes de extenderla.

- **Crédito revolvente**

Este crédito lo caracteriza por que el banco adquiere un compromiso legal, que se obliga a prestar una cantidad máxima específica por un periodo también específico cada vez que lo requiera la empresa.

Cuando se negocia el crédito revolvente la empresa paga al banco una cuota de compromiso por la cantidad comprometida por cada año aunque no utilice el crédito, este porcentaje varia en los diferentes bancos, cuando la empresa dispone de la cantidad comienza a pagar una tasa de interés convenida por esa cantidad y continua pagando la cuota de compromiso por la otra parte no utilizada. Por lo general el crédito revolvente se obtiene sin garantías.

4.7 CRÉDITOS DIRECTOS

Este tipo de créditos son contratados ante las instituciones de crédito, con un corto plazo de 30, 60 y 90 días y se aplican principalmente para satisfacer necesidades de recursos eventuales por operaciones o situaciones especiales distintas a la operación regular de la empresa.

Al adquirir un crédito directo es con el objetivo de cubrir necesidades eventuales como:

- ❖ Adquisición de mercancías o materiales, ya sea por oportunidad de precio, escasez del producto, ventas estacionales o algunas otras similares.
- ❖ Necesidades eventuales de efectivo por problemas de recuperación de cartera, ventas especiales y plazos mayores a los normales.
- ❖ Resultado de ventas estacionales donde se requiere financiar por plazos superiores a 90 días.
- ❖ Para financiar el periodo productivo de pedidos especiales.

Estos tipos de créditos, son créditos caros, con una tasa nominal muy por encima de otros instrumentos de crédito, por que son utilizados para resolver necesidades temporales y urgentes; lo anterior sin considerar las comisiones por apertura y renovación ni tampoco que en ocasiones se pacta una tasa de interés en forma anticipada.

4.8 CRÉDITOS PRENDARIOS

La aplicación mas común de este tipo del crédito es la adquisición de bienes específicos, los cuales quedan en garantía de crédito otorgado, constituyendo en prenda otorgada por el deudor al acreedor. De esta forma se pueden adquirir bienes del activo fijo (autos, maquinaria etc.), inventarios o equipo diverso.

Dependiendo del tipo del bien adquirido será la duración del crédito y, por lo tanto, de ello dependerá su clasificación dentro de las fuentes de financiamiento a corto plazo. Para su otorgamiento se estructura un contrato en que se incorporan, entre otras cláusulas, el plano, el monto autorizado, su costo nominal, el bien a adquirir y la prenda que se deja en garantía del crédito.

Generalmente la prenda se guarda en el propio almacén del deudor o en un almacén general de depósito, el cual expide un certificado de depósito, negociable en una institución de crédito, quedando dicho certificado en garantía del crédito otorgado.

En el caso de inventarios, el plazo puede llegar hasta 90 días.

Para el caso de activos fijos, el propio bien se constituye en prenda, siendo el depositario de la misma el deudor del crédito. En este caso el plazo puede ser hasta de tres años.

4.9 TIPOS DE FACTORAJE

Factoraje a clientes

Su empresa cede cuentas por cobrar vigentes de sus compradores a la empresa de factoraje recibiendo anticipadamente recursos.

Factoraje a proveedores

Apoyo a proveedores de cadenas comerciales o grandes empresarios para descontar títulos de crédito emitidos a su favor con la empresa de factoraje.

Factoraje a cuentas por pagar

La empresa pueden pagar anticipadamente la totalidad de sus adeudos a sus proveedores por la venta de un producto o la presentación de un servicio.

Factoraje internacional

Exportadores e importadores puede cobrar y pagar en su totalidad en cuentas abiertas y en forma anticipada el producto de sus ventas o compras en el extranjero.

4.9.1 Financiamiento mediante cuentas por cobrar

Por medio del factoraje la empresa tiene la posibilidad de que dispongan de inmediato de efectivo para hacer frente a sus necesidades y obligaciones o bien realizar inversiones.

Mediante el contrato de factoraje, la empresa de factoraje financiero pacta con el cliente en adquirir derechos de crédito que este tenga a favor por un precio determinado.

El factoraje se adapta a las necesidades particulares de cada cliente ofreciendo una amplia gama de servicios adicionales; administración de cartera, evaluación e investigación de clientes y gestión de cobranza entre otros.

El procedimiento es muy sencillo el administrador se encargara de reunir la información adecuada acerca de las cuentas por cobrar y la presentara al banco, con la solicitud del crédito, este se encarga de analizar la autenticidad de las cuentas por cobrar y las aceptara como garantía, firmando un convenio.

4.9.2 Financiamiento mediante inventarios

Otro recurso para obtener un crédito es utilizar como garantía el inventario, igual que las cuentas por cobrar, las formas mas comunes de otorgarlos son por medio de los depósitos en almacén publico, almacenamiento en la fabrica, el recibo en custodia, garantía flotante y la hipoteca.

Es importante mencionar que los inventarios deben ser artículos duraderos y capaces de ser vendidos al precio en el mercado, si la empresa deja de cumplir con las obligaciones el acreedor puede tomar posesión de la garantía del inventario.

√ Depósitos en almacén público

La empresa se le debe de otorgar un recibo formal como prueba de que los artículos están almacenados, previamente el administrador de la empresa efectuó los arreglos necesarios con el banco para poder disponer del financiamiento así como las condiciones para poder disponer del inventario almacenado por al empresa con la autorización del acreedor y presentarla al almacén, solo así se podrá retirar la cantidad de artículos autorizados por el banco.

√ Recibos en custodia

Es un convenio entre el negocio y el acreedor donde el inventario pasa en custodia del acreedor, pero el negocio sigue vendiendo ese inventario.

√ Gravámenes flotantes

El gravamen flotante afecta al inventario sin designar partidas específicas. El solicitante simplemente compromete cierta cantidad de inventario, o valor de inventarios, reservándose el derecho de sustituir las partidas afectadas por otras de tipo o valor similar, este arreglo tiene la ventaja de que no impide al solicitante vender determinadas partidas y permite a la empresa conservar y control de su inventario.⁹

No es muy usual que se utilice debido que no es muy atractivo para los acreedores.

√ Almacenamiento en la empresa

Es semejante del almacén en depósito, a diferencia que las mercancías permanecen en la empresa, esto es más que nada por los artículos del inventario que pueden moverse de un lugar a otro.

√ Hipotecas de bienes muebles

Este tipo de financiamiento permite al beneficiario conservar sus derechos sobre el activo específicamente gravado, pero es preciso que el acreedor autorice la venta.¹⁰

4.10 FINANCIAMIENTO MEDIANTE APOYOS

⁹ STEVEN E. Bolten, *Administración Financiera*, 7° ed., Editorial LIMUSA, México, 1997, p.608

¹⁰ STEVEN E. Bolten, *Administración Financiera*, 7° ed., Editorial LIMUSA, México, 1997, p.610

DEL GOBIERNO FEDERAL

Hoy en día la mayor parte de negocios y empresas el gobierno los a orillado a crecer y desarrollarse mediante financiamientos, debido a la situación económica en que esta el país, la competencia es mayor, las necesidades son mayores, la exigencia de calidad por parte del consumidor, así como la globalización que tiene México con otros países.

Es por esto que se han creado organismos descentralizados que otorgan apoyos de financiamientos a las pequeñas y medianas empresas (PyMES), con el objetivo de que estas empresas lleguen a ser grandes y competir con la globalización.

NAFINSA

La mayoría de las empresas requieren de financiamiento para lograr sus objetivos y crecer.

Por esta razón, NAFINSA ofrece una amplia gama de productos y servicios que son verdaderos trajes a la medida para los diversos tipos de empresas y sus necesidades respectivas.

Tomar la decisión de contratar un crédito es un paso difícil.

- ***Descuento electrónico***

Convierte tus cuentas por cobrar en efectivo, en forma electrónica y resuelve tus problemas de liquidez.

El descuento electrónico es una operación de factoraje financiero sin recurso, que te permite obtener liquidez sobre tus cuentas por cobrar antes de su vencimiento. De esta manera podrás reinvertir estos recursos en el ciclo productivo de tu negocio y generar mayores ingresos.

Ventajas:

- Mejora la eficiencia del capital de trabajo de tu empresa
- La disponibilidad de los recursos es en forma electrónica desde la comodidad de tu oficina
- Anticipa el pago de tus facturas
- Elige el banco de tu preferencia para realizar las operaciones
- Planea los gastos e inversiones del ciclo productivo de tu empresa
- Adquiere el control sobre tus cuentas por cobrar

- Todo esto en una plataforma ágil y segura

Características:

- Es un descuento de documentos sin recurso
- El crédito es por el 100% del valor de tus documentos
- El financiamiento es en pesos y a una tasa fija durante el plazo del crédito
- Sin comisiones, a tasas preferenciales y sin garantía real
- El plazo máximo es de hasta 120 días

Requisitos:

- Estar afiliado a alguna Cadena Productiva NAFINSA
- Completar la documentación requerida.

• ***Financiamiento a pedidos***

No tienes que esperar a tener recursos para financiar tus pedidos.

El financiamiento a pedidos, es un crédito para capital de trabajo hasta por el 50% de un pedido.

Ventajas:

- ✓ Mejora la eficiencia del capital de trabajo de tu empresa
- ✓ La disponibilidad de los recursos es en forma electrónica desde la comodidad de tu oficina
- ✓ Recibe los recursos el mismo día
- ✓ La tasa de interés es fija durante el plazo del crédito y los pagos se pueden realizar mediante tus cuentas por cobrar publicadas en la Cadena Productiva a la que perteneces
- ✓ Genera un historial crediticio que te dará acceso a otros productos
- ✓ Elige el banco de tu preferencia para realizar las operaciones
- ✓ Los trámites son mínimos y muy sencillos
- ✓ Todo esto en una plataforma ágil y segura

Características:

- Es un crédito revolvente hasta por 10 millones de pesos
- El crédito es por el 50% del valor de un pedido
- El financiamiento es en pesos y a una tasa fija durante el plazo del crédito
- Sin comisiones, a tasas preferenciales y sin garantía real
- El plazo máximo es de hasta 180 días

Requisitos:

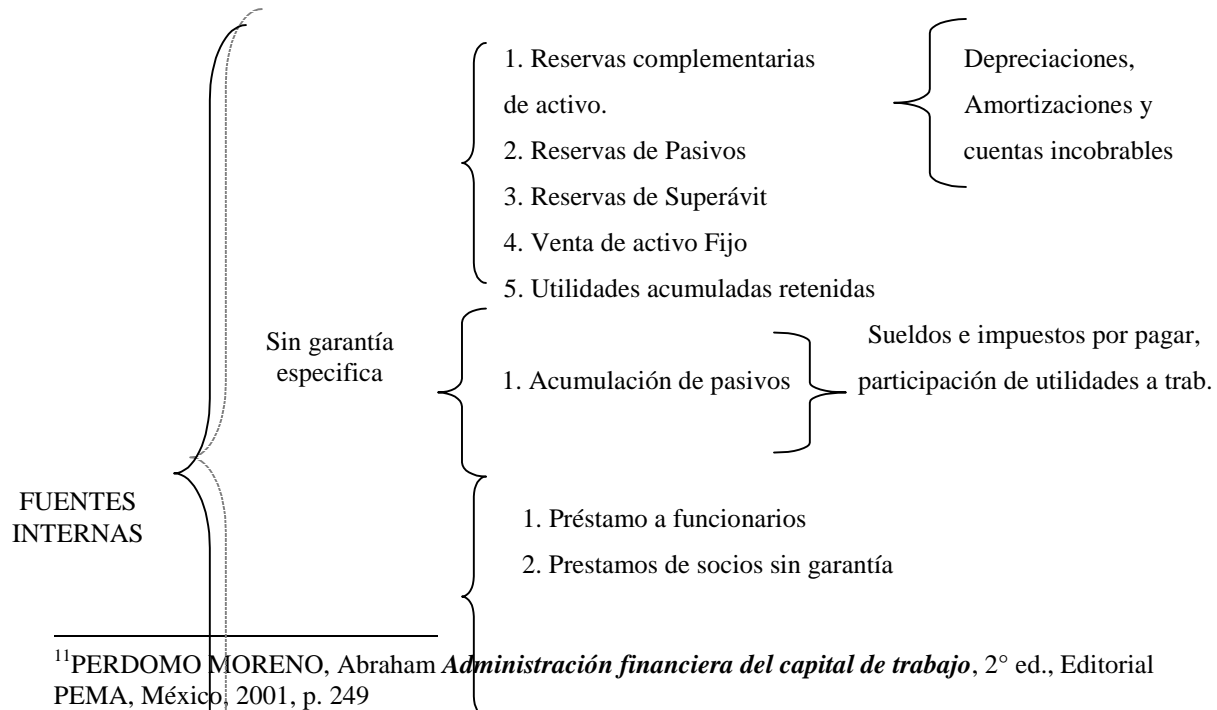
- Estar afiliado a alguna Cadena Productiva NAFINSA
- Ser un proveedor recurrente y confiable
- Llenar la solicitud de crédito en línea
- Completar la documentación requerida
- Capacitación y asistencia técnica en línea
- Si tu empresa está afiliada al programa podrás recibir capacitación y asistencia técnica en línea.

4.11 FUENTES INTERNAS DE FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO

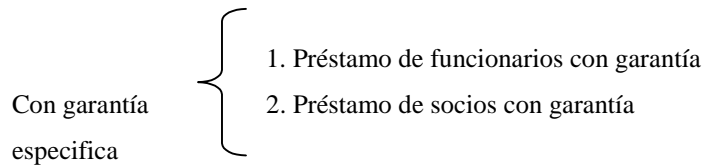
Definición:

“Parte de la administración del pasivo circulante que tienen por objeto estudiar y evaluar la fuente de recursos obtenidos de la propia empresa, motivados por la creación e incremento de reservas complementarias de activo, reservas de pasivo, reservas de superávit, sueldos, salarios e impuestos devengados, así como préstamos de socios con y sin garantía específica, para tomar decisiones acertadas y minimizar el costo financiero.”¹¹

Podemos concluir que es una fuente de financiamiento por que se puede recurrir al capital contable de la propia empresa, sin generar un gasto financiero.



3. Aportaciones de capital
4. Capitalización de la actualización del capital



Reservas complementarias de activo:

Son la depreciaciones, amortizaciones acumuladas de los equipos y las cuentas incobrables la organización deberá de incrementar estas cuentas (ya sean costos de producción o de operación), ocasionando un aumento de costo total y disminución de utilidad contable, así como la retención del efectivo convirtiéndose en una fuente de financiamiento.

Reservas de pasivos:

Son la reservas que nos pudieran generar un pasivo, el administrador financiero puede incrementar reservas para generar una fuente de financiamiento.

Dentro de las fuentes de financiamiento internas sobresalen las aportaciones de los socios (capital social).

Capital social común:

El aportado por los accionistas fundadores y por los que puede intervenir en el manejo de la compañía. Participa el mismo y tiene el privilegio de intervenir en la administración de la empresa, ya sea en forma directa o bien, por medio de voz y voto en las asambleas generales de accionistas, por si mismo o por medio de representantes individuales o colectivos.

Ventajas

- ✓ Tienen derecho de voz y voto en las asambleas generales de accionistas.
- ✓ El rendimiento de su inversión depende de la generación de utilidades.

- ✓ Pueden participar directamente en la administración de la empresa.
- ✓ En caso de disolución de la sociedad, recuperarán su inversión luego de los acreedores y después de los accionistas preferentes hasta donde alcance el capital contable en relación directa a la aportación de cada accionista.
- ✓ Participa de las utilidades de la empresa en proporción directa a la aportación de capital.
- ✓ Es responsable por lo que suceda en la empresa hasta por el monto de su aportación accionaría.
- ✓ Casi nunca recibe el 100% del rendimiento de la inversión por vía de los dividendos, por que destinan cierto porcentaje a reservas y utilidades retenidas.
- ✓ Formas de aportar este tipo de capital.
- ✓ Por medio de aportaciones ya sea al inicio de la empresa o posteriormente a su creación.
- ✓ Por medio de la capitalización de las utilidades de operación retenidas.

Emisión de acciones:

Muchas organizaciones como fuente de recursos para seguir trabajando emiten cierto número de acciones a la venta.

Si cabe mencionar que el autor Perdomo Moreno las clasifica como una fuente de financiamiento interna, aunque no son muy recomendable a corto plazo, la empresa debe de buscar un financiamiento adecuado sin descapitalizarse, en el momento en que venda algún activo fijo cubrirá alguna demanda de dinero pero para la operación diaria de la empresa es útil ese activo.

CAPITULO V

CASO PRÁCTICO



*“Cree en ti y en tu visión del futuro
rodéate de aquellos que creen en ti
y te ayudaran a alcanza tu meta”*

Lisa Marie Yost



El caso práctico será realizado a una entidad dedicada a la compra venta de semillas de cultivo de la región, la organización fue constituida en el año 2002 teniendo una antigüedad de tres años.

Está constituida bajo una sociedad anónima de capital variable, teniendo tres socios.

Clasificación de Productos:

**Clasificación del
maíz**

León
Lince
Leopardo
Puma
Oso
Véngala

**Clasificación del
Sorgo**

Quilate
Acero
Grafito

SEMILLAS DEL BAJIO S.A. DE C.V
ESTADO DE RESULTADOS AL 31 DE DICIEMBRE 2004.

Ingresos		\$3,865,581.90
(-) Costo de ventas		<u>2,977,764.74</u>
(=) Utilidad bruta		887,817.16
(-) Gastos de Operación:		
Gatos de venta	252,436.00	
Gastos de administracion	289,215.00	
Gastos financieros	<u>16,695.60</u>	<u>558,346.60</u>
(=) Rdo. Del ejercicio.		<u><u>\$329,470.56</u></u>

SEMILLAS DEL BAJIO S.A. DE C.V
ESTADO DE POSICION FINANCIERA DEL 01 DE ENERO AL
31 DE DICIEMBRE 2004.

ACTIVO**Activo Circulante:**

Efectivo	25,600.00	
Clientes	77,600.06	
Anticipos	2,233.20	
Almacen	96,519.90	201,953.16

Activo Fijo

Edificios	613,276.60	
Equipo de transporte	314,216.60	
Maquinaria y Equipo	79,232.54	
Equipo de Computo	27,597.30	
Depreciacion Acumulada	-103,266.63	931,056.41

Activo Diferido:

Pagos Anticipados	11,326.50	
Gastos de Instalacion	20,231.00	
Depositos en Garantia	2,449.50	
Amortizaciones	-993.00	33,014.00

TOTAL ACTIVO**1,166,023.57****PASIVO****Pasivo a corto plazo:**

Cuentas por pagar	12,186.00	
Proveedores	73,590.00	
Impuestos por pagar	3,441.73	89,217.73

CAPITAL CONTABLE

Capital Social	248,319.00	
Rdos. De Ejerc. Anteriores	499,016.28	
Rdo. Del Ejercicio	329,470.56	1,076,805.84

TOTAL PASIVO + CAPITAL CONTABLE**1,166,023.57**

SEMILLAS DEL BAJIO S.A. DE C.V
ESTADOS COMPARATIVOS DEL BALANCE GENERAL 2003-2004

	2003	2004	Diferencias
ACTIVO			
Activo Circulante:			
Efectivo	24,129.44	25,600.00	1,470.56
Clientes	88,580.00	77,600.06	-10,979.94
Deudores	300.00	0.00	-300.00
Anticipos	2,233.20	2,233.20	0.00
Almacen	65,706.40	96,519.90	30,813.50
Activo Fijo			
Edificios	313,276.60	613,276.60	300,000.00
Equipo de transporte	314,216.60	314,216.60	0.00
Maquinaria y Equipo	79,232.54	79,232.54	0.00
Equipo de Computo	27,597.30	27,597.30	0.00
Depreciacion Acumulada	-98,844.42	-103,266.63	-4,422.21
Activo Diferido:			
Pagos Anticipados	11,326.50	11,326.50	0.00
Gastos de Instalacion	3,027.52	20,231.00	17,203.48
Depositos en Garantia	2,449.50	2,449.50	0.00
Amortizaciones	-753.00	-993.00	-240.00
TOTAL ACTIVO	832,478.18	1,166,023.57	333,545.39
PASIVO			
Pasivo a corto plazo:			
Cuentas por pagar	18,186.00	12,186.00	-6,000.00
Proveedores	62,145.90	73,590.00	11,444.10
Impuestos por pagar	2,511.00	3,441.73	930.73
Paivo a largo plazo:			
Documentos por pagar	2,300.00	0.00	-2,300.00
CAPITAL CONTABLE			
Capital Social	248,319.00	248,319.00	0.00
Rdos. De Ejerc. Anteriores	185,871.40	499,016.28	313,144.88
Rdo. Del Ejercicio	313,144.88	329,470.56	16,325.68
TOTAL PASIVO + CAPITAL CONTABLE	832,478.18	1,166,023.57	333,545.39

SEMILLAS DEL BAJO S.A. DE C.V
ESTADO DE ORIGEN Y APLICACIÓN DEL EJERCICIO 2004.

	ORIGEN	APLICACIÓN
Efectivo		1,470.56
Cientes	10,979.94	
Deudores	300.00	
Almacen		30,813.50
Edificios		300,000.00
Dep. Acumulada	4,422.21	
Gastos de Instalacion		17,203.48
Amortizaciones	240.00	
Cuentas por Pagar		6,000.00
Proveedores	11,444.10	
Impuestos por pagar	930.73	
Documentos por pagar		2,300.00
Rdo. De Ejerc. Anteriores	313,144.88	
Rdo. Del Periodo	16,325.68	
SUMAS TOTALES	<u>357,787.54</u>	<u>357,787.54</u>

SEMILLAS DEL BAJIO S.A. DE C.V
FLUJO DE EFECTIVO DEL EJERCICIO 2004.

(+) Saldo Inicial	\$24,129.44
(+) Entradas:	
Ventas netas	3,865,581.90
cobranza	10,979.94
Deudores Diveros	300.00
Total Entradas	<u>3,900,991.28</u>
(-) Salidas:	
Compras	3,008,744.68
Adquisicion de Edificio	300,000.00
Inversiones	
Gastos de Administracion	289,215.00
Gastos de venta	252,436.00
Gastos Financieros	16,695.60
Documentos por Pagar	2,300.00
Pago a Proveedores	
Pago de Cuentas por Pagar	6,000.00
Total Salidas	<u>3,875,391.28</u>
(+) Total en entradas de efectivo	3,900,991.28
(-) Total en salidas de efectivo	<u>3,875,391.28</u>
(=) Flujo neto de efectivo	<u><u>\$25,600.00</u></u>

Aplicaremos las razones financieras a los Estados Financieros para el análisis de la situación financiera de la empresa.

1. INDICADORES DE RENTABILIDAD

Margen de utilidad:

UTILIDAD NETA	=	$\frac{329,470.56}{3,865,581.90}$	=	0.085	=	8.52%	Por cada peso de venta que realiza la entidad obtienen un 8.63% de utilidad.
VENTAS NETAS							

Indica el porcentaje de las ventas que logran convertirse en utilidad, es decir, por cada venta que se realice cuanto se obtiene de utilidad.

Rendimiento sobre la inversión:

UTILIDAD NETA	=	$\frac{329,470.56}{1,034,323.04}$	=	0.319	=	31.85%	La utilidad neta representa el 31.85 % del total de activos de la entidad.
TOTAL DE ACTIVOS FIJOS							

Indica el porcentaje de utilidades que se obtienen respecto a los activos totales, lo que realmente obtuvimos de rendimiento por utilizar nuestros activos.

Rendimiento sobre el capital contable:

UTILIDAD NETA	=	$\frac{329,470.56}{1,076,805.84}$	=	0.31	Por cada peso inventado por los accionistas obtienen una utilidad de 0.26 centavos
CAPITAL CONTABLE					

Indica el rendimiento del capital contable, la cantidad resultante representa la utilidad por cada peso de inversión propia de los accionistas. Es un índice de productividad obtenido por los propietarios cada año.

Rendimientos sobre el capital contable y el pasivo:

UTILIDAD NETA	=	$\frac{329,470.56}{1,166,023.57}$	=	0.28	Por cada peso inventado por los accionistas y acreedores, tengo una utilidad de 0.28 cent.
PASIVO + CAP. CONTABLE					

Indica el rendimiento del capital contable y el pasivo, la cantidad resultante representa la inversión propia de los accionistas y acreedores.

2. INDICADORES DE LIQUIDEZ

Capital de trabajo o razón circulante:

ACTIVO CIRCULANTE	=	$\frac{201,953.16}{89,217.73}$	=	2.26	Por cada peso que la entidad debe tiene
PASIVO A CORTO PLAZO					2.26 pesos para pagar.

Indica la relación que existe entre los recursos financieros de la entidad a corto plazo para hacer frente a las obligaciones en ese mismo periodo, el resultado muestra la cantidad de efectivo con el que cuenta la empresa y de otros bienes que en el curso normal de las operaciones se convierten en efectivo por cada peso de obligaciones a corto plazo.

Por lo anterior se puede señalar que el objetivo del capital de trabajo es manejar y analizar los activos y pasivos corrientes con que cuenta una empresa, logrando un equilibrio para el éxito de cualquier entidad.

Prueba del ácido:

ACTIVO CIRCULANTE-INVENTARIOS	=	$\frac{201,953.16 - 96,519.90}{89,217.73}$	=	1.18	La entidad tienen 1.18 pesos de activo circulan- lante para hacer el pago del pasivo ciculante
PASIVO A CORTO PLAZO					

Es la capacidad de pago del negocio para cubrir sus obligaciones, a diferencia de la razón de capital de trabajo se utilizan las partidas cuya transformación es inmediata en efectivo, por lo los inventarios no se consideran ya

que se tardan mas tiempo en ser transformado en efectivo. Por lo que podemos concluir que por cada peso de pasivo la entidad tiene 1.18 pesos para pagar.

3. INDICADORES DE UTILIZACIÓN DE ACTIVIDADES

Rotación de cuentas por cobrar:

$\frac{\text{VENTAS NETAS}}{\text{PROMEDIO DE CUENTAS POR COBRAR}}$	=	$\frac{3,865,581.90}{83,090.03}$	=	46.52	La entidad recupero en 47 días su cartera de clientes
---	---	----------------------------------	---	-------	---

Indica el número de veces en que se ha cobrado nuestra cartera de clientes, así como la rapidez y eficiencia del crédito otorgado a nuestros clientes.

Periodo promedio de cobranza:

$\frac{360 \text{ DIAS COMERCIALES}}{\text{ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR}}$	=	$\frac{360}{46.52}$	=	7.74	La entidad recupera 7.74 veces en un año su cartera
--	---	---------------------	---	------	---

Indica cuánto tiempo tardan en promedio los clientes en pagar sus cuentas

Rotación de inventarios:

$\frac{\text{COSTO DE LO VENDIDO}}{\text{PROMEDIO DE INVENTARIOS}}$	=	$\frac{2,977,764.74}{81,113.15}$	=	36.71	Cada 37 días es nuestro plazo de ventas
---	---	----------------------------------	---	-------	---

Indica el número de veces que se ha vendido el inventario, así como las veces con que compras y se vende el inventario.

Tiene la variante de que si dividimos 360 días es el plazo medio de ventas.

$\frac{360 \text{ DIAS COMERCIALES}}{\text{ROTACION DE INVENTARIOS}}$	=	$\frac{360}{36.71}$	=	9.81	9.81 veces la vuelta en un año nuestros inventarios
---	---	---------------------	---	------	---

Periodo promedio de pago:

$\frac{\text{COMPRAS NETAS}}{\text{PROMEDIO DE PROVEEDORES}}$	=	$\frac{3,008,744.68}{67,867.95}$	=	44.33	la empresa tarda 44 días en pagar a sus proveedores
---	---	----------------------------------	---	-------	---

Indica el número de veces en que se ha pagado a los proveedores en un año, así como la rapidez del pago.

Tiene la variante de que si dividimos 360 días es el plazo medio de pagos.

$\frac{360 \text{ DIAS COMERCIALES}}{\text{ROTACION DE PROVEEDORES}}$	=	$\frac{360}{44.33}$	=	8.12	La entidad en un años 8 veces dan vuelta proveedores.
---	---	---------------------	---	------	---

4. INDICADORES DE UTILIZACIÓN DE PASIVO

Relación de pasivo total a activo total:

$\frac{\text{PASIVO TOTAL}}{\text{ACTIVO TOTAL}}$	=	$\frac{89,217.73}{1,166,023.57}$	=	0.08	De cada peso que se tiene de activo se adeudan 0.08 centavos de pasivo
---	---	----------------------------------	---	------	--

Esta razón nos indica una proporción del total de los recursos existentes como lo es el activo total de la empresa que han sido financiados por los acreedores.

5. INVERSIÓN Y VALOR CONTABLE DEL CAPITAL

Inversión del capital:

$\frac{\text{ACTIVO FIJO}}{\text{CAPITAL CONTABLE}} = \frac{1,034,323.04}{1,076,805.84} = 0.96$	Por cada peso invertido por los accionistas 0.96 centavos estan invertidos en activo fijo.
---	--

Esta razón nos da a conocer la cantidad invertida por los accionistas en activo fijo.

Valor contable del capital:

$\frac{\text{CAPITAL CONTABLE}}{\text{CAPITAL SOCIAL}} = \frac{1,076,805.84}{248,319.00} = 4.34$	Por cada peso que aportaron los accionistas, estan ganando 4.34 pesos.
--	--

Con esta razón los accionistas se dan a conocer cuanto a ganado y generado la empresa, como las utilidades y pérdida, con su inversión.

Nos indica que la inversión de los accionistas se ha recuperado en 4.34 veces.

Estudio del capital:

$\frac{\text{PASIVO TOTAL}}{\text{CAPITAL CONTABLE}} = \frac{89,217.73}{1,076,805.84} = 0.08$	Por cada peso invertido por los accionistas y los acreedores, tienen invertido 0.08 cent
---	--

Nos indica cuanto dinero tienen invertido en la empresa los acreedores.

Ciclo de Caja:

$\text{EDAD PROMEDIO DE INVT.} + \text{PLAZO DE COBRANZA} - \text{PLAZO DE PAGOS} = 36.71 + 46.52 - 44.33 = 38.90$	Tardo 39 dias en recuperar mi efectivo
--	--

Indica el número de días en que la empresa recupera su efectivo, después de que pasa por el ciclo desde la compra de inventarios, que convertirá en una venta, siguiendo por una cuenta por cobrar, cobrándose se convierte en efectivo, y vuelve a comenzar el ciclo de caja.

Rotación de efectivo:

360 DIAS COMERCIALES	=	$\frac{360}{38.90}$	=	9.25	Las veces que en un año que tardo en
CICLO DE CAJA					recuperar mi efectivo

Si dividimos entre 360 días es el plazo medio de la recuperación de efectivo.

Saldo óptimo de efectivo:

DESEMBOLSOS DE EFECTIVO EN EL PERIO.	=	3,875,391.28	=	418,776.11	Los 374,913.36 pesos es el mínimo de efectivo que necesita
ROTACION DE EFECTIVO		9.25			la empresa para el desarrollo normal y ordinarios de las oper.

Promedio que debe mantener la empresa en bancos para cumplir con sus obligaciones $\frac{418,776.11}{12} = 34,898.01$ mensual

Es el saldo mínimo de efectivo que necesita la empresa para seguir operando y dar frente a sus obligaciones. No es recomendable efectivo ocioso, por lo que se deberá mantener sobre 34,898.01 mensuales.

Rentabilidad:

ACTIVO CIRCULANTE x CETE	=	201,953.16	x	8.23%	=	16,620.75
--------------------------	---	------------	---	-------	---	-----------

Es el rendimiento a corto plazo que nos generaría si lo invertimos en valores fijos confiables como el CETES.

Nota: El valor del CETE al 16 de noviembre del 2004.

ACTIVO FIJO x RENDIMIENTO DE LA INVERSION	=	1,034,323.04	x	31.85%	=	329,470.56
--	---	--------------	---	--------	---	------------

Es el rendimiento nos generan nuestros activos fijos de la empresa.

Costo de Financiamiento:

CUENTAS POR PAGAR x TAZA DE INTERES	=	89,217.73	x	14.58%	=	13,007.95
-------------------------------------	---	-----------	---	--------	---	-----------

Esta razón nos indica el costo promedio de mis pasivos.

Nota: la tasa de interés son 6 puntos diferencial de la Taza Interbancaria, esta tasa es la utilizada en el Banco del Bajío, ya que se considera que es uno de los principales bancos que da apoyo a las pequeñas y medianas empresas para el desarrollo de los mismos.

Rentabilidad Neta:

RENTAB. DE LA INVERSION - CTO. FINANCIAMIENTO	=	346,091.31	-	13,007.95	=	333,083.36
---	---	------------	---	-----------	---	------------

Esta razón nos indico que la rentabilidad fue mayor que el costo de financiamiento, originándose un rendimiento neto, dando a conocer que la empresa esta apta para cumplir con las obligaciones que pudiere adquirir.

El negocio requiere un préstamo al capital de trabajo, los recursos serán destinados a la compra de inventarios (maíz y sorgo), con el objetivo de que al inicio de cosecha (Febrero-Mayo) tenga el suficiente inventario para cubrir la demanda de sus clientes.

Se realizo un estudio a los principales bancos comerciales para identificar cual convenía más a los intereses de la empresa y concluimos que la solicitud del financiamiento será con el Banco del Bajío, en el programa Apoyo a las pequeñas y medianas empresas (PyMES).

Características del Crédito

- ◆ ***Destino de los recursos:***
Capital de trabajo
- ◆ ***Moneda:***
Pesos Mexicanos
- ◆ ***Tipo de crédito:***
Apertura de Crédito Simple (en el caso de capital de trabajo permanente o compra de activos fijos)
- ◆ ***Vigencia de la línea de crédito:***

Apertura de crédito Simple para capital de trabajo permanente máximo 36 meses y en el caso de compra de bienes de capital máximo 48 meses.

◆ **Plazo de disposición:**

Apertura de crédito Simple, 30 días a partir de la firma del contrato.

◆ **Liquidación de Capital:**

Apertura de Crédito Simple de acuerdo al calendario de pagos, pudiendo ser mensual o trimestral.

◆ **Pago de interés:**

Mensual vencido para todos los casos.

◆ **Tasa de interés:**

Línea hasta 12 meses 6 puntos de diferencial. (TIE)

◆ **Comisiones créditos:**

1% para todos los créditos.

Banco del Bajío maneja una tasa del 14.58% anual sobre saldos insolutos pagaderos al vencimiento igual que las amortizaciones, la comisión por otorgamiento del préstamo es del 1% pagada anticipadamente, el financiamiento será en plazo de un año:

Fecha: 01 Ene 2005.						
Monto del Prestamo		250,000.00				
Comision anticipada		2,500.00				
Interes anual 14.58%		1.22% mensual				
sobre saldos insolutos						
TABLA DE AMORTIZACIONES						
FECHA	No. PAGO	SALDOS INSOLUTOS	INTERES	COMISION	AMORTIZACIONES	PAGO TOTAL
31-Ene-05	0	250,000.00		2,500.00	-	2,500.00
28-Feb-05	1	250,000.00	3,050.00	-	20,833.33	23,883.33
31-Mar-05	2	229,166.67	2,795.83	-	20,833.33	23,629.17
30-Abr-05	3	208,333.33	2,541.67	-	20,833.33	23,375.00
31-May-05	4	187,500.00	2,287.50	-	20,833.33	23,120.83
30-Jun-05	5	166,666.67	2,033.33	-	20,833.33	22,866.67
31-Jul-05	6	145,833.33	1,779.17	-	20,833.33	22,612.50
31-Agt-05	7	125,000.00	1,525.00	-	20,833.33	22,358.33
30-Sep-05	8	104,166.67	1,270.83	-	20,833.33	22,104.17
31-Oct-05	9	83,333.33	1,016.67	-	20,833.33	21,850.00
30-Nov-05	10	62,500.00	762.50	-	20,833.33	21,595.83
31-Dic-05	11	41,666.67	508.33	-	20,833.33	21,341.67
31-Ene-06	12	20,833.33	254.17	-	20,833.33	21,087.50
TOTAL			19,825.00	2,500.00	250,000.00	

Al realizar la tabla amortizaciones deberemos de hacer una planeación a corto plazo para saber si la entidad podrá cumplir con las obligaciones del préstamo.

La planeación a corto plazo son las operaciones financieras planeadas a corto plazo, así como el impacto financiero de las mismas.

Se utilizara para llevar a cabo estos planes el pronóstico de ventas, presupuesto de caja y los estados financieros proforma.

Es necesario realizar un presupuesto de caja, para estimar los requerimientos de efectivo a corto plazo y en plazos mensuales.

La empresa presupuesta que sus ventas aumentarían en un 20% a razón mensual en los meses de Enero, Febrero, Marzo y Abril, ya que es el inicio de cosecha, y los siguientes meses incrementando un 3% a razón mensual, donde el 30% de las ventas se realiza en efectivo, 40% a 30 días y el resto a 60 días. Las ventas del mes de diciembre fueron de 322,131.00 pesos.

Es importante mencionar que a los clientes se les incrementaría el plazo de cobranza de 25 a 30 y 60 días para la recuperación de su cartera, con este motivo es por esto que se estima que las ventas se incrementarían.

La empresa presupuestó los siguientes desembolsos, las compras representan en 70% del valor de sus ventas, donde el plazo de pago será del 10% en efectivo y el 90% a 30 días.

Los gastos de venta aumentarían un 25%, los gastos de administración un 10% y los gastos financieros en 5% a razón mensual.

Negociamos con nuestros proveedores que el pago de sus cuentas será cada 30 días.

SEMILLAS DEL BAJIO S.A. DE C.V
ESTADO DE RESULTADOS PRESUPUESTADO DEL 01 DE ENERO
AL 31 DE DICIEMBRE 2005.

Ingresos		\$8,193,075.86
(-) Costo de ventas		4,458,914.99
(=) Utilidad bruta		3,734,160.87
(-) Gastos de Operación:		
Gatos de venta	1,967,612.34	
(+) Depreciaciones	227,920.42	
Gastos de administracion	566,926.77	
(+) Amortizaciones	5,076.30	
Gastos financieros	22,070.83	2,789,606.66
(=) Utilidad de operación		\$944,554.21
(-) ISR DEL EJERCICIO		188,910.00
(-) PTU		52,970.00
		\$702,674.21

SEMILLAS DEL BAJIO S.A. DE C.V
ESTADO DE POSICION FINANCIERA PRESUPUESTADO AL 31 DE DICIEMBRE 2005

ACTIVO**Activo Circulante:**

Efectivo	38,520.38	
Valores Realizables	50,000.00	
Clientes	838,773.95	
Almacen	553,450.43	1,480,744.76

Activo Fijo

Edificios	613,276.60	
Equipo de transporte	514,216.60	
Maquinaria y Equipo	79,232.54	
Equipo de Computo	142,597.30	
Depreciacion Acumulada	-331,187.05	1,018,135.99

Activo Diferido:

Pagos Anticipados	11,326.50	
Gastos de Instalacion	20,231.00	
Depositos en Garantia	2,449.50	
Amortizaciones	-6,069.30	27,937.70

2,526,818.45
TOTAL ACTIVO**PASIVO****Pasivo a corto plazo:**

Cuentas por pagar	75,164.57	
Proveedores	456,930.53	
Acreedores Bancarios	20,833.30	
Impuestos por pagar	194,410.00	747,338.40

CAPITAL CONTABLE

Capital Social	248,319.00	
Rdos. De Ejerc. Anteriores	828,486.84	
Rdo. Del Ejercicio	702,674.21	1,779,480.05

2,526,818.45
TOTAL PASIVO + CAPITAL CONTABLE

SEMILLAS DEL BAJIO S.A. DE C.V
ESTADOS COMPARATIVOS DEL BALANCE GENERAL PRESUPUESTADO 2004-2005

	2004	2005	Diferencias
ACTIVO			
Activo Circulante:			
Efectivo	25,600.00	38,520.38	12,920.38
Valores Realizables	0.00	50,000.00	50,000.00
Clientes	77,600.06	838,773.95	761,173.89
Anticipos	2,233.20	0.00	-2,233.20
Almacén	96,519.90	553,450.43	456,930.53
<hr/>			
Activo Fijo			
Edificios	613,276.60	613,276.60	0.00
Equipo de transporte	314,216.60	514,216.60	200,000.00
Maquinaria y Equipo	79,232.54	79,232.54	0.00
Equipo de Computo	27,597.30	142,597.30	115,000.00
Depreciacion Acumulada	-103,266.63	-331,187.05	-227,920.42
<hr/>			
Activo Diferido:			
Pagos Anticipados	11,326.50	11,326.50	0.00
Gastos de Instalacion	20,231.00	20,231.00	0.00
Depositos en Garantia	2,449.50	2,449.50	0.00
Amortizaciones	-993.00	-6,069.30	-5,076.30
<hr/>			
TOTAL ACTIVO	1,166,023.57	2,526,818.45	1,360,794.88
<hr/>			
PASIVO			
Pasivo a corto plazo:			
Cuentas por pagar	12,186.00	75,164.57	62,978.57
Proveedores	73,590.00	456,930.53	383,340.53
Acreedores Bancarios	0.00	20,833.30	20,833.30
Impuestos por pagar	3,441.73	194,410.00	190,968.27
<hr/>			
CAPITAL CONTABLE			
Capital Social	248,319.00	248,319.00	0.00
Rdos. De Ejerc. Anteriores	499,016.28	828,486.84	329,470.56
Rdo. Del Ejercicio	329,470.56	702,674.21	373,203.65
<hr/>			
TOTAL PASIVO + CAPITAL CONTABLE	1,166,023.57	2,526,818.45	1,360,794.88

SEMILLAS DEL BAJIO S.A. DE C.V
ESTADO DE ORIGEN Y APLICACIÓN PRESUPUESTADO DEL EJERCICIO 2005.

	ORIGEN	APLICACIÓN
Efectivo		12,920.38
Valores Realizables		50,000.00
Cientes		761,173.89
Deudores	2,233.20	
Alamacen		456,930.53
Equipo de transporte		200,000.00
Equipo de computo		115,000.00
Dep. Acumulada	227,920.42	
Amortizaciones	5,076.30	
Cuentas por Pagar	62,978.57	
Proveedores	383,340.53	
Acreeedores Diversos	20,833.30	
Impuestos por pagar	190,968.27	
Rdo. De Ejerc. Anteriores	329,470.56	
Rdo. Del Periodo	373,203.65	
SUMAS TOTALES	<u>1,596,024.80</u>	<u>1,596,024.80</u>

Aplicaremos las razones financieras a los Estados Financieros para el análisis de la situación financiera de la empresa.

6. INDICADORES DE RENTABILIDAD

Margen de utilidad:

UTILIDAD NETA	=	$\frac{702,674.21}{7,431,901.97}$	=	0.095	=	9.45%	Por cada venta que realiza la entidad
VENTAS NETAS							obtienen un 9.45% de utilidad.

Indica el porcentaje de las ventas que logran convertirse en utilidad, es decir, por cada venta que se realice cuanto se obtiene de utilidad.

Rendimiento sobre la inversión:

UTILIDAD NETA	=	$\frac{702,674.21}{1,349,323.04}$	=	0.521	=	52.08%	La utilidad neta representa el 52.08% del
TOTAL DE ACTIVOS FIJOS							total de activos de la entidad.

Indica el porcentaje de utilidades que se obtienen respecto a los activos totales, lo que realmente obtuvimos de rendimiento por utilizar nuestros activos.

Rendimiento sobre el capital contable:

UTILIDAD NETA	=	$\frac{702,674.21}{1,779,480.05}$	=	0.39	Por cada peso inventado por los accionistas
CAPITAL CONTABLE					obtienen una utilidad de 0.39 centavos

Indica el rendimiento del capital contable, la cantidad resultante representa la utilidad por cada peso de inversión propia de los accionistas. Es un índice de productividad obtenido por los propietarios cada año.

Rendimientos sobre el capital contable y el pasivo:

$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{PASIVO + CAP. CONTABLE}} = \frac{702,674.21}{2,526,818.45} = 0.28$	Por cada peso invertido por los accionistas y acreedores, tengo una utilidad de 0.28 cent.
---	--

Indica el rendimiento del capital contable y el pasivo, la cantidad resultante representa la inversión propia de los accionistas y acreedores.

7. INDICADORES DE LIQUIDEZ

Capital de trabajo o razón circulante:

$\frac{\text{ACTIVO CIRCULANTE}}{\text{PASIVO A CORTO PLAZO}} = \frac{1,480,744.76}{747,338.40} = 1.98$	Por cada peso que la entidad debe tiene 1.98 pesos para pagar.
---	--

Indica la relación que existe entre los recursos financieros de la entidad a corto plazo para hacer frente a las obligaciones en ese mismo periodo, el resultado muestra la cantidad de efectivo con el que cuenta la empresa y de otros bienes que en el curso normal de las operaciones se convierten en efectivo por cada peso de obligaciones a corto plazo.

Por lo anterior se puede señalar que el objetivo del capital de trabajo es manejar y analizar los activos y pasivos corrientes con que cuenta una empresa, logrando un equilibrio para el éxito de cualquier entidad.

Prueba del ácido:

$\frac{\text{ACTIVO CIRCULANTE-IVENTARIOS}}{\text{PASIVO A CORTO PLAZO}} = \frac{1,480,744.76 - 553,450.43}{747,338.40} = 1.24$	La entidad tienen 1.24 pesos de activo circulante para hacer el pago del pasivo ciculante
---	---

Es la capacidad de pago del negocio para cubrir sus obligaciones, a diferencia de la razón de capital de trabajo se utilizan las partidas cuya transformación es inmediata en efectivo, por lo que los inventarios no se consideran ya

que se tardan mas tiempo en ser transformado en efectivo. Por lo que podemos concluir que por cada peso de pasivo la entidad tiene 1.24 pesos para pagar.

8. INDICADORES DE UTILIZACIÓN DE ACTIVIDADES

Rotación de cuentas por cobrar:

<u>VENTAS NETAS</u>	=	$\frac{7,431,901.97}{458,187.00}$	=	16.22	La entidad recupero 16 veces su
PROMEDIO DE CUENTAS POR COBRAR					cartera de clientes en un año.

Indica el número de veces en que se ha cobrado nuestra cartera de clientes, así como la rapidez y eficiencia del crédito otorgado a nuestros clientes.

Periodo promedio de cobranza:

<u>360 DIAS COMERCIALES</u>	=	$\frac{360}{16.22}$	=	22.19	La entidad tarda 22 días en recuperar su
ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR					cartera

Indica cuanto tiempo tardan en promedio los clientes en pagar sus cuentas

Rotación de inventarios:

<u>COSTO DE LO VENDIDO</u>	=	$\frac{4,458,914.99}{324,985.17}$	=	13.72	Las veces que en 1 año vendemos
PROMEDIO DE INVENTARIOS					nuestra mercancía

Indica el número de veces que se ha vendido el inventario, así como las veces con que compras y se vende el inventario.

Tiene la variante de que si dividimos 360 días es el plazo medio de ventas.

<u>360 DIAS COMERCIALES</u>	=	$\frac{360}{13.72}$	=	26.24	La entidad tarda 26 días en rotar sus
ROTACION DE INVENTARIOS					inventarios

Periodo promedio de pago:

COMPRAS NETAS	=	$\frac{4,915,845.52}{265,260.26}$	=	18.53	Las veces que en 1 año pagos a los proveedores
PROMEDIO DE PROVEEDORES					

Indica el número de veces en que se ha pagado a los proveedores en un año, así como la rapidez del pago.

Tiene la variante de que si dividimos 360 días es el plazo medio de pagos.

360 DIAS COMERCIALES	=	$\frac{360}{18.53}$	=	19.43	La entidad tarda 19 días en pagar a los proveedores.
ROTACION DE PROVEEDORES					

9. INDICADORES DE UTILIZACIÓN DE PASIVO

Relación de pasivo total a activo total:

PASIVO TOTAL	=	$\frac{747,338.40}{1,779,480.05}$	=	0.42	Por cada peso invertido por los accionistas y los acreedores, tienen invertido 0.42 cent
CAPITAL CONTABLE					

Esta razón nos indica una proporción del total de los recursos existentes como lo es el activo total de la empresa que han sido financiados por los acreedores.

10. INVERSIÓN Y VALOR CONTABLE DEL CAPITAL

Inversión del capital:

ACTIVO FIJO	=	$\frac{1,349,323.04}{1,779,480.05}$	=	0.76	Por cada peso invetido por los accionistas 0.76 centavos estan invertidos en activo fijo.
CAPITAL CONTABLE					

Esta razón nos da a conocer la cantidad invertida por los accionistas en activo fijo.

Valor contable del capital:

$\frac{\text{CAPITAL CONTABLE}}{\text{CAPITAL SOCIAL}} = \frac{1,779,480.05}{248,319.00} = 7.17$	Por cada peso que aportaron los accionistas, estan ganando 7.17 pesos.
--	--

Con esta razón los accionistas se dan a conocer cuanto a ganado y generado la empresa, como las utilidades y pérdida, con su inversión. Nos indica que la inversión de los accionistas se ha recuperado en 7.17 veces.

Ciclo de Caja:

$\frac{\text{EDAD PROMEDIO DE INVT.+ PLAZO DE COBRANZA- PLAZO DE PAGOS}}{= 26.24 + 22.19 - 19.43 = 29.01}$	Tardo 29 dias en recuperar mi efectivo
--	--

Indica el numero de días en que la empresa recupera su efectivo, después de que pasa por el ciclo desde la compra de inventarios, que convertirá en un venta, siguiendo por una cuenta por cobrar , cobrándose se convierte en efectivo, y vuelve a comenzar el ciclo de caja.

Rotación de efectivo:

$\frac{360 \text{ DIAS COMERCIALES}}{\text{CICLO DE CAJA}} = \frac{360}{29.01} = 12.41$	Las veces que en un año que tardo en recuperar mi efectivo
---	--

Si dividimos entre 360 días es el plazo medio de la recuperación de efectivo.

Saldo optimo de efectivo:

$\frac{\text{DESEMBOLSOS DE EFECTIVO EN EL PERIO.}}{\text{ROTACION DE EFECTIVO}} = \frac{7,893,281.59}{12.41} = 636,005.00$	Los 636,005.00pesos al año es el minimo de efectivo que lo que nesicta la empresa para el desarrollo normal y ordinarios de las operaciones.
---	--

Es el saldo mínimo de efectivo que necesita la empresa para seguir operando y dar frente a sus obligaciones. No es recomendable efectivo ocioso, por lo que se deberá mantener sobre 53,000 mensuales.

Podemos concluir que, la demanda exigida por nuestros clientes fue cubierta a medida en que se incrementaron las ventas, asegurando un crecimiento en la empresa que hará expandirse a mas regiones y conseguir nuevos clientes, con las compras de nuevos activos fijos mejorara la eficiencia de sus servicios, generando confianza en el mercado.

CONCLUSION

Mediante este estudio se logró el objetivo planteado, ya que traerá buenos resultados a las pequeñas y medianas empresas, un buen rendimiento y mayor productividad reflejada en utilidades. Este crecimiento será generado por los financiamientos para la adquisición de inventarios e inversiones etc., con una buena decisión al escoger un financiamiento, que ayudará al aprovechamiento de buenas oportunidades que se presentan, donde es más conveniente el endeudamiento que la utilización de nuestro efectivo, dando un crecimiento efectivo a la entidad.

Asimismo, se comprobó que la mayoría de las pequeñas y medianas empresas no conocen la importancia de las fuentes de financiamiento para su crecimiento, por lo cual se ha demostrado la importancia que tiene la elección eficiente de financiamiento.

El administrador deben analizar las necesidades de su empresa y elegir el financiamiento más optimo, menos riesgoso, y que se adapte a nuestras necesidades. Por esta razón es necesario conocer todas y cada una de las fuentes de financiamiento, para poder llegar a tomar la mejor decisión de acuerdo a las necesidades de la empresa.

Las fuentes de financiamiento a corto plazo han llegado a ser una opción muy importante para el desarrollo, el crecimiento, alcance y el logro de las metas que muchas empresas necesitan, en esta investigación hemos tratado de explicar lo mas claramente posible las fuentes de financiamiento a corto plazo, con el fin de conocer las ventajas y desventajas de cada una de ellas para poder aplicar y elegir la mas correcta y adaptable para nuestra empresa.

Las fuentes de financiamiento mencionadas en este estudio son las más usadas e importantes que hasta la fecha se han venido utilizando y las que mas confianza y estructura organizacional tienen para soportar las demandas que las empresas necesitan.

BIBLIOGRAFIA

CANTU GUAJARDO, Gerardo, *Contabilidad Financiera*, 3° ed., Editorial McGraw-Hill, México, 2002, 220 p.p.

CELIS, Maria y Hernandez de la Potilla, *Sistemas Actuales de Financiamiento*, Editorial ECASA, México, 1992, 310 p.p.

HOME, James, *Fundamentos de Administración Financiera*, 2° ed., Editorial Prentice Hall Hispanoamérica S.A. México, 1999, 805 p.p.

INSTITUTO MEXICANO DE COTADORES PUBLICOS, *Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados*, 11° ed., Editorial IMCP, México, 1997, 560 p.p.

MORENO HERNANDEZ, Joaquín, *Las finanzas en las empresas, información, análisis, recursos y planeación*, 3ª ed., Editorial Instituto Mexicano de Ejecutivos de Fianzas, México, 1984, 453 p.p.

PERDOMO MORENO, Abraham, *Administración financiera del capital de trabajo*, 2° ed., Editorial Pema, México, 2001, 302 p.p.

SHIM, Jae, *Administración Financiera*, Ed. McGraw-Hill, Colombia, 1988, 350 p.p.

STEVEN E. Bolten, *Administración Financiera*, 7° ed., Editorial LIMUSA, México, 1997, 1210 p.p.

WESTON, Fred J. y Copeland Thomas E., *Finanzas en administración I*, 9° ed., Editorial McGraw-Hill, México, 1995, 997 p.p.

WESTON, Fred J. y Copeland Thomas E., *Finanzas en administración II*, 9° ed., Editorial McGraw-Hill, México, 1995, 1359 p.p.

WESTON, J.F. y E. Brigham, *Managerial Finance*, Editorial Holt, Nueva York, 1972, 536 p.p.

Legislación

Ley del Código Fiscal de la Federación

Otras Fuentes

Diccionario de términos financieros, 3° ed., Editorial Trillas, México, 1996, 267 p.p.

www.elprisma.com

www.gestiopolis.com

www.robertexto.com. www.miarroba.com.