

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLÁN

EL CONTADOR COMO ADMINISTRADOR DE LA FUNCIÓN FINANCIERA DEL
CIRCULANTE, CORRELACIONADO CON LAS NORMAS DE INFORMACIÓN
FINANCIERA 2015.

TESIS

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN CONTADURIA

PRESENTA:

Enrique Guadalupe Hernández Santamaría.

ASESOR: C.P.C. José Francisco Astorga y Carreón



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.



**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLÁN
UNIDAD DE ADMINISTRACIÓN ESCOLAR
DEPARTAMENTO DE EXÁMENES PROFESIONALES**

U. N. A. M.
FACULTAD DE ESTUDIOS
SUPERIORES CUAUTITLÁN
ASUNTO: VOTO APROBATORIO

**M. en C. JORGE ALFREDO CUÉLLAR ORDAZ
DIRECTOR DE LA FES CUAUTITLÁN
PRESENTE**

**ATN: M. en A. ISMAEL HERNÁNDEZ MAURICIO
Jefe del Departamento de Exámenes
Profesionales de la FES Cuautilán.**

Con base en el Reglamento General de Exámenes, y la Dirección de la Facultad, nos permitimos comunicar a usted que revisamos **La Tesis:**

**"EL CONTADOR COMO ADMINISTRADOR DE LA FUNCIÓN FINANCIERA DEL CIRCULANTE,
CORRELACIONADO CON LAS NORMAS DE INFORMACIÓN FINANCIERA 2(15)"**

Que presenta el pasante: **HERNÁNDEZ SANTAMARÍA ENRIQUE GUADALUPE**
Con número de cuenta: **08413028-6** para obtener el Título de: **Licenciado en Contaduría**

Considerando que dicho trabajo reúne los requisitos necesarios para ser discutido en el **EXAMEN PROFESIONAL** correspondiente, otorgamos nuestro **VOTO APROBATORIO**.

ATENTAMENTE
"POR MI RAZA HABLARA EL ESPÍRITU"
Cuautilán Izcalli, Méx. a 04 de abril de 2016.

PROFESORES QUE INTEGRAN EL JURADO

	NOMBRE	FIRMA
PRESIDENTE	C.P.C. José Francisco Astorga y Cameón	
VOCAL	L.C. Rolando Sánchez Palaéz	
SECRETARIO	L.C. Luis Yescas Ramírez	
1er SUPLENTE	M.A. Jaime Navaro Mejía	
2do SUPLENTE	M. Aud. Iyállit del Carmen Astorga y Rino	

NOTA: Los sinodales suplentes están obligados a presentarse el día y hora del Examen Profesional (art. 127).
En caso de que algún miembro del jurado no pueda asistir al examen profesional deberá dar aviso por anticipado al departamento.
(Art 127 REF)

HHA/Vt

A DIOS, COMO MI FORTALEZA PARA SALIR ADELANTE EN LA VIDA Y CREAR UN AMBIENTE DE AMOR Y ESPERANZA EN MI FAMILIA.

A MI MADRE, CON AMOR, ORGULLO, ADMIRACIÓN Y AGRADECIMIENTO, POR SER EJEMPLO DE VIDA COMO PERSONA HONESTA Y RESPETABLE, QUE SIEMPRE ME MOSTRO VALORES CRISTIANOS Y HUMANOS, Y ME HA MOTIVADO PARA SALIR ADELANTE EN MIS PROYECTOS.

CON AMOR Y ALEGRIA A MI ESPOSA EUGENIA LETICIA Y A MI HIJA LUZ DEL CARMEN, MI ORGULLO Y DE MI FAMILIA, DEDICADA Y PERSEVERANTE; POR EL AMOR Y CARIÑO QUE SIEMPRE ME DEMUESTRAN, FORTALEZA PARA BUSCAR DESARROLLO PERSONAL Y PROFESIONAL Y POR EL APOYO QUE ME BRINDARON PARA LA ELABORACIÓN DEL PRESENTE TRABAJO.

A MIS HERMANOS CON CARIÑO Y ADMIRACIÓN, POR LA UNIÓN, APOYO Y SOLIDARIDAD QUE SIEMPRE ME DEMUESTRAN, BASE DE UNA GRAN FAMILIAR.

A LOS PROFESORES COMO EJEMPLO DE SUPERACIÓN Y TESTIMONIO DE INTEGRIDAD, POR EL APOYO EN MI FORMACIÓN PROFESIONAL Y PERSONAL, EN ESPECIAL AL C.P.C. FRANCISCO ASTORGA Y CARREÓN Y AL H. JURADO DE REVISIÓN DE TESIS, POR LA DEDICACIÓN AL PRESENTE TRABAJO.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	6
<hr/>	
Parte 1 ENTORNO FINANCIERO DE LA EMPRESA.	
<hr/>	
CAPÍTULO 1. LA EMPRESA Y EL CONTADOR COMO ADMINISTRADOR FINANCIERO.	8
1.1. Concepto de empresa	8
1.2. Tipos de empresas	11
1.3. Objetivos de la administración financiera.	15
1.4. Funciones del administrador financiero.	18
CAPÍTULO 2. AMBIENTE FINANCIERO DE LA EMPRESA.	22
2.1. Medio ambiente financiero	22
2.2. El costo del dinero y la tasa de interés	28
2.3. El valor temporal del dinero	30
Parte 2. ADMINISTRACIÓN DEL CIRCULANTE	
<hr/>	
CAPÍTULO 3. ACTIVO CIRCULANTE DE LAS EMPRESAS	43
3.1. Conceptos básicos	43
3.2. Ciclo del efectivo en la empresa	45
3.3. Políticas financieras en la inversión del circulante	48
3.4. Políticas alternativas de financiamiento del circulante	49
CAPÍTULO 4. EFECTIVO Y VALORES NEGOCIABLES.	51
4.1. Objetivo	53
4.2. Técnicas de administración del efectivo	54
4.2.1. Sincronización de flujos	54
4.2.2. Uso de la flotación	55

4.2.3.	Aceleración de las entradas de efectivo	56
4.2.4.	Control de los desembolsos	58
4.2.5.	Disminución de la necesidad de saldos precautorios	58
4.3.	Valores negociables	60
4.4.	Modelos para administrar el efectivo	63

CAPÍTULO 5. CUENTAS POR COBRAR. 68

5.1.	Objetivos de la administración de las cuentas por cobrar	69
5.2.	La política de crédito	73
5.3.	Determinación de la política de cuentas por cobrar	76
5.4.	Alternativas de financiamiento de cuentas por cobrar	83

CAPÍTULO 6. INVENTARIOS. 86

6.1.	Objetivos	87
6.2.	Consideraciones para determinar el inventario	89
6.3.	Método de razones financieras	91
6.4.	Determinación del inventario óptimo	94
6.5.	Existencias de seguridad	101
6.6.	Principales deficiencias	103
6.7.	Control de inventarios	104

Parte 3. FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA A CORTO PLAZO

CAPÍTULO 7. FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO. 107

7.1.	Financiamiento interno	108
7.1.1.	Pasivo a corto plazo	108
7.1.2.	Anticipo de clientes	111
7.1.3.	Incrementos de capital	111
7.1.4.	Utilidades retenidas	112
7.2.	Financiamiento externo del Sistema Financiero Mexicano	114
7.2.1.	Préstamo directo o quirografario	115
7.2.2.	Descuento de documentos	116

7.2.3. Crédito comercial	118
7.2.4. Papel comercial	118
7.2.5. Crédito prendario	119
7.2.6. Factoring.	120

Parte 4. NORMAS DE INFORMACIÓN FINANCIERA 2015

CAPÍTULO 8. NORMAS DE INFORMACIÓN FINANCIERA 2015.	122
8.1. Normas aplicables a conceptos específicos de los Estados Financieros	124
8.1.1. NIF C-1 Efectivo y equivalentes de efectivo	124
8.1.2. NIF C-2 Instrumentos financieros	130
8.1.3. NIF C-3 Cuentas por cobrar	141
8.1.4. NIF C-4 Inventarios	150

Anexo 1

Principales Mejoras a las Normas de Información Financiera 2016	161
--	------------

CONCLUSIONES	163
---------------------	------------

BIBLIOGRAFÍA	165
---------------------	------------

INTRODUCCIÓN

Las empresas desde su constitución más antigua, como negocio de propietario único hasta nuestros días, ha tenido que adaptarse a los continuos cambios de las diferentes etapas de la economía nacional y mundial, los importantes avances tecnológicos, la globalización económica, la volatilidad de las tasas de interés y la inflación, las reformas a las leyes y la regularización de los impuestos, así como el control corporativo de los mercados, entre otros muchos factores, han obligado a las organizaciones a ser eficientes sus procesos y sus áreas administrativas, sobre todo en el control del efectivo.

Las empresas para realizar sus operaciones requieren de flujos de efectivo constantes, que les permitan cumplir con sus objetivos empresariales, sociales y los contraídos con los accionistas, maximización del capital invertido, proporcionando los recursos necesarios para la elaboración de productos y/o la prestación de servicios.

Para ello no hay que perder de vista la influencia del tiempo en el dinero, como afectan las tasas de interés en el costo del circulante y las repercusiones que pueden tener en la empresa.

La función del administrador financiero adquiere un aspecto de gran importancia, ya que es éste el que tendrá la responsabilidad de decidir, cuáles serán los proyectos en los que la empresa debe invertir, como obtener los recursos para financiar dichos proyectos y como estos mismos ayudaran al logro de los objetivos de la compañía.

Para el desarrollo del objetivo, el administrador se vale de diversas técnicas administrativas de control, sobre los activos circulantes en especial el efectivo, estos métodos y técnicas serán desarrollados durante el presente trabajo, mostrando como el administrador hace uso de estas herramientas en el manejo del efectivo y valores negociables, de las cuentas por cobrar y de los inventarios, para la toma de decisiones en cuanto a la determinación del desarrollo de los proyectos de inversión, así como la manera de obtener un financiamiento a corto plazo que permita a la empresa no perder grados de liquidez en el desarrollo del proyecto.

La adecuada distribución de los recursos en la empresa contribuirá al logro de los objetivos de una forma directa, evitando retrasos en el crecimiento económico de la organización, lo que traerá con sí el más alto grado de eficiencia y satisfacción como director financiero de las empresas.

Capítulo I.

1. La empresa y el contador como administrador financiero.

1.1. Concepto de Empresa.

La empresa como entidad económica se desarrolla en un medio continuamente cambiante, donde el reto es la capacidad de adaptación, la elaboración de diversos productos y/o la prestación de servicios por parte de la compañía, constituye una forma de proporcionar bienestar a una sociedad que necesita satisfacer sus demandas, y esta a su vez arroja información en un proceso de retroalimentación entre empresa y sociedad o mercado, indicando algunos aspectos que le serán favorables o desfavorables para la consecución de los objetivos de la empresa.

Estos indicadores externos presentan el contexto en el que se desenvuelve la empresa, algunos de ellos que podemos mencionar son:

- La situación política, económica y social en la que se encuentra el mercado al cual se dirigirá el producto.
- Los cambios en las políticas de recaudación de impuestos por parte del gobierno federal, estatal y municipal.
- El grado de avance tecnológico aplicado a los objetivos de la empresa.
- La obtención de mano de obra especializada a un menor costo.
- La forma de comercialización con la cual obtendremos los mejores resultados.
- Los medios de financiamiento con que cuenta el mercado.
- La proyección que podría tener la empresa a largo plazo con nuevos productos a desarrollar.

Los aspectos anteriores resultaran de primordial importancia durante la vida de la empresa, por lo cual siempre deberán de permanecer presentes en la realización de cualquier proyecto que se pretenda desarrollar.

El concepto de empresa es utilizado comúnmente en el medio en el que nos desarrollamos, sin embargo, resulta difícil proporcionar una definición concreta de este

concepto, puesto que es utilizado en diversas situaciones, por ello trataremos de entenderlo a través de las siguientes definiciones:

El diccionario Webster la define como sigue:

La empresa. “Es el nombre, título o razón social en que una compañía realiza sus operaciones”¹

El diccionario Larousse ilustrado nos dice lo siguiente:

“La empresa es la acción de emprender y cosa que se emprende. Es una sociedad comercial o industrial. Es un lema o divisa y finalmente la menciona como un esfuerzo grande realizado por alguien para conseguir algo”.

Estas definiciones las consideramos incompletas, ya que la empresa es algo más que un simple título o un esfuerzo para realizar algún objetivo, es una entidad formada por una o más personas, en la cual se desarrollan actividades comerciales o de servicio y para ello deberá contar con recursos materiales, humanos y técnicos, que permitirán la producción de los artículos, bienes y servicios, objeto de la empresa, para su comercialización.

Como podemos observar el propósito de la empresa es obtener utilidades o rendimientos de los productos y/o servicios que desarrolla, así como la satisfacción de necesidades sociales económicas y de servicio del medio en que va a subsistir, por consiguiente las empresas a medida que se desarrollan y ocupan un lugar importante en los mercados, se convierten en organizaciones muy complejas, con relaciones internas entre quienes la administran y relaciones externas con clientes, proveedores, acreedores y competidores.

El administrador financiero debe coordinar estas relaciones y proporcionar los planes, de cómo se lograrán los objetivos de rentabilidad del negocio, dando a conocer las reglas y políticas con las que se trabajara, también debe seleccionar y decidir los mejores proyectos que reditúen en mayores beneficios para la empresa, y proporcionar las bases para la obtención de recursos que financien dichos proyectos,

¹ Steven Bolten “Administración financiera” Pag. 21

mismos que ayudaran a la consecución de los objetivos fijados en una forma rápida y confiable.

De esta forma el administrador financiero es la persona más indicada para determinar los proyectos en los que se debe invertir, ya que se encuentra relacionado con todas las actividades de las áreas de producción, comercialización y administración de la empresa, contando con un panorama general de las necesidades reales, inmediatas y futuras que deberá afrontar a un tiempo determinado, de igual forma conoce la situación financiera por la cual atraviesa la empresa, previendo la cantidad de recursos necesarios para dar inicio a cualquier proyecto que haya sido analizado y aprobado previamente, puesto que existen algunos proyectos que resultan ser demasiado ambiciosos, para los cuales se requerirá un financiamiento extra necesario para poder llevarlos a cabo o también los que son mal concebidos teniendo un enfoque equivocado de los objetivos de la empresa.

El papel que desempeña el ejecutivo de finanzas en cierta forma nos marca las funciones básicas por las que atraviesa la empresa, visualizar los proyectos más convenientes, como financiar estos proyectos y que efectos obtendremos en el logro de los objetivos.

Por todo esto el ejecutivo de finanzas no debe de realizar una actividad aislada, sino que debe considerar a la empresa como un todo y ser capaz de coordinar e integrar todas sus funciones.

De esta forma podemos concluir diciendo que la empresa; *“Es una entidad legalmente constituida por una o más personas con una forma de organización propia y recursos humanos, materiales y económicos, en la que se decide en que se debe invertir y como se dará financiamiento a esas inversiones, para el logro de los objetivos de la misma.”*

1.2. Tipos de empresas

Las empresas en nuestro medio las podemos encontrar en tres tipos, de acuerdo a su constitución:

1. Empresas individuales.
2. Asociaciones y
3. Sociedades

Empresas individuales.

Las empresas individuales están conformadas por una sola persona, la cual afrontara de manera ilimitada todas las responsabilidades del negocio y de igual forma las utilidades obtenidas, estas no serán divididas y pertenecerán únicamente al administrador del negocio.

Este tipo de empresas se constituyen de manera sencilla y poco costosa, surge como iniciativa del individuo con el fin de colocar un negocio pequeño en el ámbito comercial o de servicios, mismo que poco a poco se desarrolle y crezca dando lugar, de ser posible a una pequeña empresa.

Las empresas individuales comúnmente afrontan dificultades sobre la obtención de financiamientos externos que le permitan una ampliación de las instalaciones o la obtención de productos para cubrir un mayor mercado.

Estas no tienen una vida amplia ya que mucho depende de la vida y actividad de la persona que las haya creado.

Asociaciones.

La Asociación se encuentra regida por el Código Civil y según sus artículos 25 y 2670 se conceptualiza de la siguiente manera “Se considera Asociación a la unión de dos o más individuos, de manera que no sea enteramente transitoria para realizar un fin

común que no esté prohibido por la ley y que no tenga carácter preponderantemente económico”.

Se agrupan en esta figura individuos con fines de desarrollo o promoción social o aquéllos dedicados a áreas específicas de trabajo (ecología, cultura, derechos humanos, etc.)

Sin embargo, esto no significa que una Asociación no pueda llevar a cabo actos de contenido económico, la limitación legal radica en que no hagan de dichos actos su finalidad.

En estas empresas encontramos algunas características importantes de resaltar, al igual que las empresas individuales, las asociaciones presentan a los socios una responsabilidad ilimitada en sus obligaciones, son responsables en forma conjunta por los pasivos de la sociedad, además la vida del negocio es limitada, también presenta una gran dificultad para transferir la propiedad de la empresa y para la obtención de grandes financiamientos de capital.

Las sociedades son comunes para las profesiones de servicios como la de contaduría y leyes.

Sociedades

La Sociedad se define como una corporación privada dotada de personalidad jurídica, que se constituye por un contrato celebrado entre dos o más personas, mismas que aportan bienes o esfuerzos para la realización de un fin común lícito y preponderantemente económico. Una Sociedad puede tener socios personas físicas o socios personas morales.

Dentro del estudio de las Sociedades, encontramos las Sociedades Mercantiles y las Sociedades Civiles.

Para diferenciar a las Sociedades Mercantiles de las Sociedades Civiles tenemos que considerar que estas se distinguen de acuerdo a su constitución ya que las

Sociedades Mercantiles están regidas por la Ley de Sociedades Mercantiles a diferencia de las Sociedades Civiles que las rige el Código Civil.

Se consideran sociedades mercantiles cuando alguna sociedad opta por cualquiera de las formas reguladas por la Ley de Sociedades Mercantiles, es decir que sean constituidas como sociedades en nombre colectivo, en comandita simple, de responsabilidad limitada, sociedad anónima, o en comandita por acciones.

Como mencionamos anteriormente la Sociedad Civil es regida por el Código Civil y se dice que es civil siempre y cuando su fin sea preponderantemente económico, pero no constituya una especulación comercial.

Este tipo de organización en forma de sociedades en cualquiera de sus diversas constituciones, también presenta ventajas para quienes la conforman y para la sociedad misma, algunas de ellas son las siguientes:

La responsabilidad de los socios es limitada. Esto significa que los socios sólo son responsables por el valor de sus aportaciones, y en caso de la quiebra del negocio no podrán ser intervenidas sus propiedades personales.

La vida del negocio es ilimitada. Con ello una sociedad podrá continuar sus operaciones aun cuando sus propietarios originales hayan fallecido.

Presenta una gran facilidad para transferir los títulos de propiedad del negocio. Debido a la responsabilidad limitada de los propietarios, resulta fácil transferir esta propiedad reflejada en los certificados o títulos de acciones emitidas por parte de la empresa, para ellos existen bolsas de valores organizadas que facilitan la compra - venta de acciones y otras transferencias similares.

Facilidad para obtener grandes sumas de capitales como financiamiento. A diferencia de las organizaciones personales y asociaciones, las sociedades tienen la facilidad de obtener un financiamiento en forma más rápida en los mercados de capitales, debido a las características antes mencionadas, vida ilimitada del negocio, responsabilidad limitada y facilidad de transferencia de propiedad.

Sin embargo, estas organizaciones también presentan desventaja:

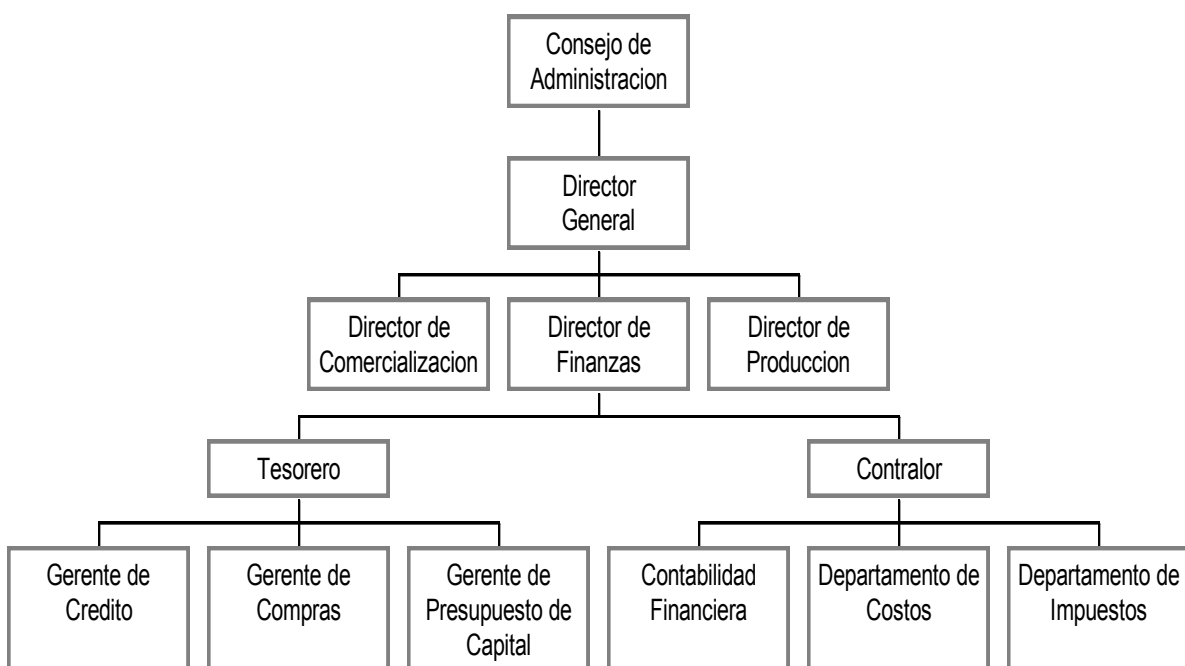
Las utilidades presentan un doble gravamen en materia de impuestos ya que estas son gravadas por las operaciones propias del negocio y también en la distribución a los accionistas en forma de dividendos, que a diferencia de las empresas personales y las asociaciones que únicamente reciben un impuesto en forma personal.

La constitución de estas organizaciones requiere de diversos trámites para cumplir con las obligaciones impuestas por las autoridades reguladoras, por lo que esta acción se vuelve más compleja y necesariamente absorberá una cantidad mayor de tiempo para dicha constitución, a diferencia de la facilidad que tienen los negocios personales y asociaciones.

1.3. Objetivos de la Administración Financiera

El administrador financiero desempeña una función clave en el desarrollo de las actividades de la empresa, ya que la mayoría de las decisiones empresariales son cuantificadas en términos monetarios, sin embargo, mucho va a depender del tamaño de la empresa, ya que en empresas pequeñas esta función la desempeña por lo regular el departamento de contabilidad y a medida que las actividades son más complejas y la entidad aumenta de tamaño, se forma un departamento de finanzas más especializado, el cual dependerá directamente del director general, del presidente o vicepresidente de administración según sea el caso, este departamento deberá integrarse por el director de finanzas, el tesorero y el contralor como lo muestra el siguiente organigrama en sus muy diversas formas de presentación:

El departamento de Finanzas en el organigrama de una empresa



El tesorero tiene la responsabilidad del control del efectivo, de la formulación de planes para la aplicación de capital, del manejo de las políticas de crédito y de la cartera de inversiones entre otras, mientras que el contralor desempeña actividades contables relacionadas al procesamiento de datos, pago de impuestos y determinación de costos, esta información resultara de primordial importancia para la tomar decisiones del director financiero en un momento determinado.

Las decisiones más importantes que toma el administrador financiero, van dirigidas al logro de la maximización de la riqueza de los accionistas, esto es, son aquellas que directamente influyen en obtener el máximo rendimiento de las acciones de los propietarios.

Lo anterior no se refiere a la obtención de utilidades en forma inmediata, ya que no siempre significa que la empresa que obtiene mayores utilidades sea la que mayor alto rendimiento tiene en sus acciones.

Para poder explicar esto tomaremos de base el siguiente ejemplo:

Tomaremos dos empresas, la empresa X y la empresa Z ambas empresas mantienen un mismo giro de sus operaciones y tienen un costo de sus acciones de \$ 100.00 c/u, si consideramos que la empresa Z pretende sacar al mercado un nuevo producto, obtendremos que la empresa X en los próximos 4 años, que es el tiempo en que deberá comercializarse el proyecto del nuevo producto de la empresa Z, obtendrá mayores utilidades sin incrementar el rendimiento de sus acciones más allá de lo normal, sin embargo, la empresa Z rendirá utilidades menores que la empresa X, pero tendrá paulatinamente un precio mayor por sus acciones, debido al lanzamiento del nuevo producto que en un tiempo razonable determinara un incremento notable de utilidades futuras de los propietarios.

Podemos observar que la obtención de utilidades al corto plazo de la empresa Z se disminuye por el lanzamiento del nuevo producto, pero al largo plazo se obtendrá un beneficio mayor en el precio de las acciones de la empresa, incrementando de esta manera la riqueza de los accionistas o propietarios, puesto que se contara con una infraestructura capaz de afrontar las necesidades que el mercado demande.

Es importante hacer notar que la obtención de utilidades a corto plazo en algunas veces nos puede ocasionar bajas en los rendimientos de las acciones, si estas no son bien planeadas. Tomando el ejemplo anterior, si la empresa Z hubiera querido obtener un incremento en sus acciones sin sacrificar utilidades, tal vez el equipo adquirido para el nuevo producto sería de baja calidad o los materiales a utilizar fueran de segunda, aunado a una política de venta que produzca altas utilidades por unidad, en el corto plazo resultaría favorable, pero en algunos meses el mercado se daría cuenta de que es un producto de baja calidad, ocasionando un impacto de disminución importante en las utilidades de la empresa, que junto con el incremento de los gastos de mantenimiento del equipo podrían ocasionar hasta la quiebra del negocio.

Otro elemento que no debemos de dejar pasar es el riesgo que asume la empresa en la inversión de proyectos, ya que los propietarios desean obtener mayores rendimientos a medida que se incrementan los riesgos y viceversa.

Por lo anterior el objetivo primordial de la administración financiera deberá ser la maximización de los rendimientos del patrimonio de los accionistas o dueños, y estos se obtendrán a medida que se tomen las decisiones correctas y se realicen las inversiones apropiadas, que puedan cimentar la obtención de utilidades futuras.

El administrador financiero deberá poner especial énfasis, en cumplir este objetivo y no mezclarlo con objetivos personales que pudieran desviar el camino del objetivo de la administración financiera, es importante destacar que si el administrador tiene éxito en el desarrollo de sus obligaciones, también alcanzara sus metas individuales (aumento de remuneración, incremento de cuentas de gastos, conservar su posición e incluso abrir el camino para una proyección mayor dentro de la empresa), logrando su plena satisfacción y también la de los dueños.

1.4. Funciones del Administrador Financiero

La función financiera dentro de las empresas resulta ser una de las más importantes, ya que, a través de esta, la organización alcanzara sus objetivos, tanto empresariales, personales en lo referente a los accionistas y empleados y sociales, cumpliendo con el compromiso ante una comunidad para la cual realizara sus productos y/o presta servicios.

El administrador financiero debe de tener un amplio conocimiento de la empresa en todos sus niveles y áreas, puesto que él decidirá en un momento dado cuáles serán las inversiones más convenientes para la compañía. Para realizar esta labor deberá de convertirse en un coordinador de las ideas de mejoramiento y crecimiento de la empresa, que surgen de cada una de las áreas de la misma organización, como se mencionó con anterioridad, el administrador financiero determinara los planes para la obtención de los rendimientos deseados por la empresa, a través de seleccionar las inversiones a desarrollar, determinar cómo se financiaran estas inversiones y como influirán estas en el rendimiento del capital de los accionistas.

Para lograr estos resultados el administrador financiero atenderá tres puntos clave, que le permitirán alcanzar las metas propuestas por los dueños y con ello, al mismo tiempo lograr una posición de reconocimiento dentro de la compañía, sin perder de vista los beneficios que se puedan otorgar a una sociedad pendiente del desempeño de las labores de la empresa, estos puntos tan importantes deberán ser los siguientes:

1. Planeación, análisis e interpretación de datos financieros.
2. Determinación de la estructura de los activos de la empresa
3. Manejo de estructura financiera de la empresa.

Planeación, análisis e interpretación de datos financieros. Esta función en cierta forma resume las actividades que realiza el contralor y sus áreas de trabajo (contabilidad financiera, contabilidad de costos, impuestos, procesamiento de datos, etc.) ya que proporciona información contable y financiera, que sirve de base para tomar decisiones importantes relacionadas a la vigilancia de la posición financiera de la

empresa, determinando la capacidad productiva y el grado de endeudamiento requerido para cumplir con las obligaciones adquiridas por la organización.

Determinación de la estructura de activos de la empresa. Dentro de la empresa el administrador financiero determinara los niveles óptimos de cada uno de los activos de la compañía, para ello se requiere de una amplia familiaridad de las actividades de la organización, así como del conocimiento de los objetivos a largo y corto plazo.

Es de suma importancia que el administrador financiero determine las nuevas inversiones en intereses financiero (acciones o posesión temporal de la deuda liquida de otras empresas) y las adquisiciones de activos fijos (maquinaria, plantas y bienes inmuebles, etc.) además de saber en qué momento los equipos llegan al grado de obsolescencia para reemplazarlos o corregirlos, con el objeto de que no se conviertan en un costo alto de mantenimiento y en consecuencia en una disminución significativa de las utilidades de la empresa.

Manejo de la estructura financiera de la empresa. En esta función el administrador financiero determinara como serán financiados los proyectos e inversiones por realizar, con ello el encargado de finanzas deberá considerar dos aspectos importantes. Primero determinar la composición monetaria más adecuada referente al financiamiento a corto y largo plazo, esta decisión es importante ya que afectara la rentabilidad y liquidez de la compañía, y segundo analizar cuáles son las mejores opciones de fuentes de financiamiento a corto y largo plazo, con que pudiera contar en un momento dado para la organización.

Las funciones antes descritas nos reflejan la composición del balance general, el punto uno nos muestra la capacidad del administrador para transformar datos financieros, con el objeto de obtener una visión amplia de la empresa. El punto dos nos proporciona el lado izquierdo del balance, concerniente a los activos y al manejar la estructura financiera nos muestra el lado derecho del balance correspondiente a las obligaciones de la empresa.

El administrador financiero debe conjugar estas funciones para el logro de los objetivos de la empresa ya que de nada sirve disponer de un capital que no pueda ser

invertido en forma ventajosa, o atender inversiones rentables que no puedan llevarse a cabo por falta de capital.

En nuestro medio resulta cada vez más importante la función de la administración financiera, debido al crecimiento de las diversas oportunidades en las inversiones del capital, pero también se han incrementado los costos del mismo, así como la competencia y en repetidas ocasiones se observa una escasez del mismo capital. Esto trae como consecuencia un perfeccionamiento de las técnicas para poder elegir cuáles serán los mejores proyectos y como financiar los mismos, dichas técnicas surgirán de la intuición y el instinto de los administradores financieros mejor preparados para afrontar las necesidades de un mercado que requiere mejores y mayores beneficios en las inversiones realizadas de su capital.

A continuación se presenta como fluyen los acontecimientos en la determinación de las inversiones y el papel que juega el administrador financiero.

1. La idea de elaborar un producto nuevo, misma que será presentada por el departamento técnico de producción. Esta idea tendrá su origen en alguna área de la organización o incluso en el buzón de sugerencias.
2. El departamento técnico enviara un comunicado al área de desarrollo, informando del proyecto.
3. El comité de desarrollo comunicara al área de mercadotecnia que evalúe el rendimiento potencial del producto y al mismo tiempo comunicara al departamento técnico que determine el costo del producto.
3. El comité de desarrollo, pide al director general que dé instrucciones al director de finanzas para que evalúe la aceptabilidad del proyecto con base en las estimaciones del costo realizadas por el departamento técnico, del informe presentado por el departamento de mercadotecnia y de la situación financiera que guarda la empresa tomando en cuenta sus objetivos de utilidad y riesgo.
4. El director de finanzas informa al director general y al comité de desarrollo de la conveniencia de aceptar o rechazar el producto.

6. El director general actúa de acuerdo con la recomendación del director de finanzas, y de ser necesario, hace que el producto se someta a la aprobación del consejo de administración.

Como puede observarse el director de finanzas es el encargado de coordinar todos los esfuerzos y debe de considerar, todos los factores financieros, de mercado y de producción, así como los objetivos de la empresa, para presentar un informe de valuación que determinaría la aprobación o rechazo del proyecto.

CAPITULO II.

2. Ambiente Financiero de la Empresa.

2.1. Medio ambiente financiero

El administrador financiero en el propósito de desarrollar los proyectos de inversión en la empresa, deberá considerar el impacto que pueden tener los diversos grupos internos y externos en el lanzamiento del nuevo proyecto, debido a que estos grupos determinarán ciertos factores, que en un momento dado ocasionarán algunos obstáculos en el desarrollo del proyecto.

Estos factores de los diferentes grupos relacionados con la organización, conjuntados con la eficiencia de operación que presenta el proyecto, constituyen lo que se determina como el *medio en que opera la empresa*.

Sin embargo el administrador financiero tiene la obligación de realizar los estudios pertinentes, previos a la viabilidad y rentabilidad del proyecto, antes de incluirlo en el presupuesto de capital; por consiguiente será fundamental identificar los mecanismos que proporcionen el financiamiento para el desarrollo del proyecto, algunas de las alternativas que se pueden utilizar son los créditos otorgados por las instituciones financieras, cuando se trate de proyectos que requerirán de un financiamiento extra, pero en ocasiones se pretende llevar a cabo la adquisición de valores que se puedan adquirir con los excedentes de efectivo generados por la empresa y que no serán utilizados en un lapso de tiempo determinado, para ello podemos recurrir a los mercados financieros y de valores, así como a las diversas instituciones financieras para la adquisición de estos valores, sin embargo la mayoría de las empresas utiliza estos mercados para obtener un financiamiento en la adquisición de sus activos fijos.

Debido a la importancia que representa el sistema financiero para las empresas y en especial para el desarrollo de la función financiera nos abocaremos a determinar las principales características de este medio ambiente continuamente cambiante

Mercados financieros

El mercado financiero se constituye por foros organizados en donde los oferedores y demandadores de los diversos fondos, pueden realizar sus transacciones, y está compuesto de varios mercados en los cuales las empresas y los individuos participan activamente, proporcionándose fondos en calidad de préstamos, conjuntándose individuos o empresas con necesidad de recursos financieros, con aquellos que cuentan con un capital excedente para proporcionarlos.

Existen diversas clasificaciones de estos mercados, que se distinguen por el tipo de instrumento con el que trabajan, de acuerdo al vencimiento de los instrumentos y de los activos que los respaldan, encontramos otros que atienden a una variedad especial de clientes o realizan operaciones internacionales, de esta diversificación de mercados mencionamos solo algunos que muestran la gran variedad de ellos:

Mercados primarios. Son aquellos que proporcionan a las diversas corporaciones capitales mediante la emisión de nuevos valores.

Mercados secundarios. Son aquellos en los cuales los valores ya existen y se encuentran en circulación, son negociados entre inversionistas.

Mercado de dinero. Son aquellos en los cuales los fondos otorgados en calidad de préstamos, tienen vencimiento en periodos a corto plazo (menos de un año).

Mercado de capitales. Son aquellos en los que circulan deudas a largo plazo y acciones corporativas.

Mercado de hipotecas. Son aquellos que otorgan préstamos concedidos sobre bienes raíces residenciales, comerciales, industriales y sobre terrenos de naturaleza agrícola.

Mercados de activos fijos. En este tipo de mercados circulan productos tales como trigo, automóviles, bienes raíces, computadoras y maquinaria.

Mercados de activos financieros. Son aquellos en los cuales circulan acciones, obligaciones, pagares, y otros derechos sobre los activos reales.

Mercados de créditos para los consumidores. Son aquellos que otorgan créditos para la compra de automóviles y aparatos eléctricos, así como los préstamos para la educación, vacaciones y similares.

Mercados mundiales, nacionales, regionales y locales. En estos mercados se encuentran las corporaciones o individuos, que de acuerdo a su alcance pueden solicitar fondos para realizar sus operaciones.

El logro de una economía eficiente resultaría prácticamente imposible, sin un buen sistema que permita la distribución de capitales.

Algunos de los organismos que regulan, controlan y supervisan las operaciones de los mercados financieros en nuestro país son los siguientes:

Secretaría de Hacienda y Crédito Público

Subsecretaría de la Banca Nacional.

Banco de México

Comisión Nacional de Valores

Comisión Nacional de Seguros y Fianzas

Comisión Nacional Bancaria.

Instituciones financieras

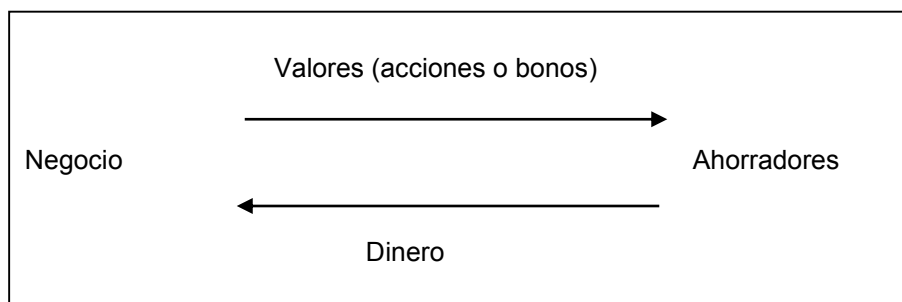
Existen tres formas externas para realizar las transferencias de fondos, entre los ahorradores y aquellos que necesitan capital.

1. *Las transferencias directas.* Ocurren cuando un negocio o corporación vende sus acciones o sus obligaciones directamente a los ahorradores, sin requerir de la intervención de algún tipo de institución financiera o intermediario.

2. *Transacciones a través de una banca de inversión.* Estas bancas de inversión son organizaciones que aseguran y distribuyen, nuevas inversiones de valores y ayudan a los negocios a obtener financiamiento. En este caso la compañía vende sus acciones a la banca de inversión, la cual vende a su vez estos mismos valores a los ahorradores, de esta forma los valores de los negocios y el dinero de los ahorradores simplemente pasa a través de la banca de inversión. Este proceso es una operación de mercado de naturaleza primaria, en la que el banquero de inversiones actúa como un intermediario a medida que se transfiere el capital.
3. *Transferencia mediante intermediarios financieros.* Los intermediarios financieros son instituciones financieras especializadas que facilitan la transferencia de fondos, desde los ahorradores hasta los que soliciten el capital² a través de este proceso los intermediarios no solo transfieren valores, sino que crean nuevos productos financieros, por ejemplo, los ahorradores depositan sus fondos en los bancos y obtienen ingresos por intereses y además una forma conveniente de realizar sus pagos, mediante una cuenta de cheques. Entre los principales intermediarios encontramos los siguientes: Los bancos comerciales, asociaciones de ahorro y de préstamos, bancos de ahorro mutuo, uniones de crédito, los fondos de pensiones, las compañías de seguros de vida, los fondos mutuos, etc.

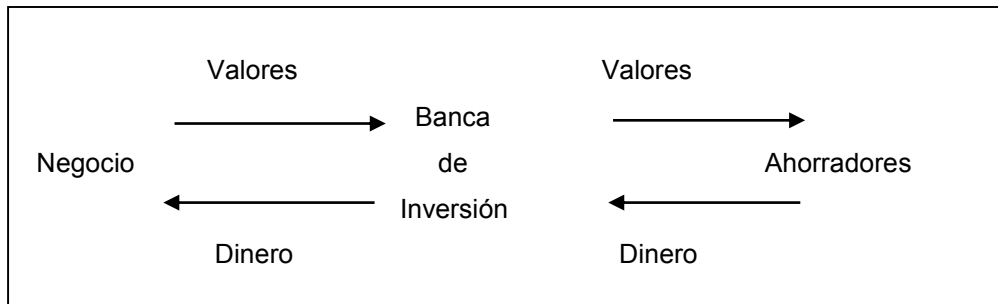
A continuación trataremos de hacer más clara la función de transferencia de fondos mediante el siguiente diagrama, que nos muestra de una forma gráfica los puntos tratados con anterioridad referente a este tema.

1. Transferencias directas

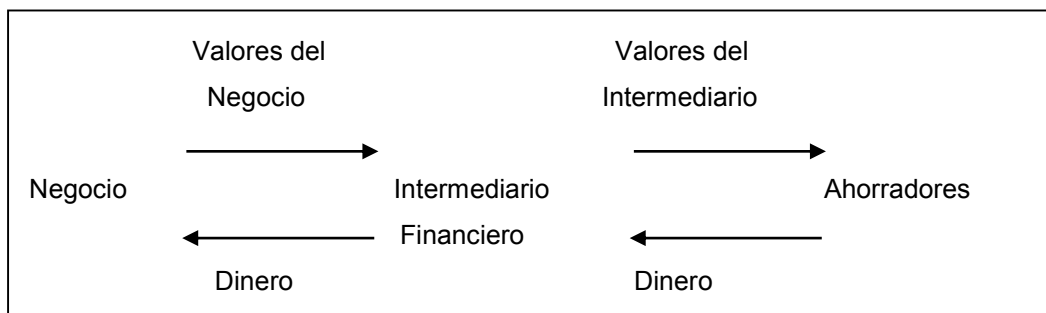


² J. Fred Weston / Eugene F. Brigham "Fundamentos de administración financiera" Pag. 121

2. Transferencias indirectas a través de banca de inversión.



3. Transferencias indirectas a través de un intermediario financiero



Mercado de valores

El mercado de valores está constituido por instituciones y acuerdos que permiten realizar transacciones a los proveedores y a los solicitantes de fondos, es el mercado clasificado dentro de los de tipo secundario, (donde los valores ya existen) con mayor actividad e importancia, debido a que en este se determinan los precios de las acciones de las empresas y por lo tanto resulta de primordial importancia para el administrador financiero el más amplio conocimiento de estas organizaciones ya que la meta principal de la administración financiera es maximizar el precio de las acciones de la empresa.

Entre las transacciones que se realizan se encuentran las de emisión de deuda y capital de las empresas y de los gobiernos locales, estatales y federales a largo plazo.

Existen dos tipos de mercado de valores 1) las bolsas organizadas y 2) el mercado de ventas sobre el mostrador.

Las bolsas de valores organizadas, son organizaciones formales con establecimientos físicos y tangibles que dirigen los mercados de subastas de valores listados únicamente en la bolsa, en México encontramos como las principales a:

- La Bolsa Mexicana de Valores, S.A. de C.V.
- Bursamex, S.A.
- Operadora de Bolsa, S.A.
- Probursa, S.A.
- Estrategia Bursátil, S.A.
- Mexicana de Inversiones y Valores, S.A. de C.V.
- Valores Bursátiles de México, S.A.

Las bolsas de valores que conforman el mercado de capitales realizan numerosas funciones de importancia, como crear un mercado continuo entre oferentes y compradores, asignar el capital escaso, determinar y publicar las cotizaciones de los valores y apoyar nuevos financiamientos.

A diferencia del mercado monetario, el mercado de valores proporciona fondos permanentes de largo plazo a las empresas y los primeros únicamente otorgan financiamiento a corto plazo, se reconoce una mayor importancia a los mercados de valores, puesto que estos proveen de mecanismos a las empresas mediante los cuales pueden obtener grandes sumas de dinero para incrementar la capacidad productiva de la economía de la empresa y en general de la economía del país.

El mercado de venta sobre el mostrador. Este tipo de bolsas no constituyen una organización específica, más bien es una forma de negociar valores que no se encuentran en lista de las bolsas de valores organizadas, constituyen una relación intangible entre compradores y vendedores de valores, los cuales se encuentran interconectados en redes de telecomunicaciones y computadoras para realizar sus operaciones.

2.2. El costo del dinero y la tasa de interés

En una economía libre, el sistema de precios constituye la base para la distribución del capital.

El precio del dinero, es *la tasa de interés que se paga por solicitar préstamos de capital* y en el caso de las empresas, del capital contable que los inversionistas esperan recibir, dividendos y ganancias de capital.

Existen cuatro factores fundamentales que afectan la oferta y demanda de capital

- Las oportunidades de producción.
- Las preferencias del tiempo por el consumo.
- El riesgo y
- La inflación

Las oportunidades de producción. Se refieren a los rendimientos provenientes de una inversión de activos productivos (generadores de efectivo).

Las preferencias del tiempo por el consumo. Son las preferencias de los consumidores por el consumo actual en vez de ahorrar con miras a un consumo futuro; en otras palabras, es la inversión que pudieran realizar en este momento esperando rendimientos futuro sobre la misma, estas inversiones en economías con altas preferencias de tiempo (con necesidades inmediatas y dificultades para obtener excedentes de inversión) serán difíciles de obtener, debido a que los ahorros en forma agregada serían bajos, las tasas de interés se incrementarían y la formación de capitales resultaría difícil. Sin embargo, en economías con baja preferencia del tiempo (con necesidades básicas cubiertas y una capacidad de obtener ahorros para inversiones futuras) podría pensarse hasta en proyecto con miras a un retiro, en donde se obtuviera un rendimiento satisfactorio de acuerdo a la inversión.

El riesgo. Este factor es inherente a todo proyecto y afecta el rendimiento deseado por los inversionistas. En el contexto financiero el riesgo es la probabilidad de que un

préstamo no sea reembolsado tal y como fue negociado, por este motivo entre más alto es el riesgo mayor será la tasa requerida de rendimiento.

La inflación. Que simplemente significa la tendencia de los precios por incrementar a lo largo del tiempo.

Determinación de las tasas de interés

La tasa de interés nominal sobre una deuda, en general se conforma por una tasa real de interés libre de riesgo, mas varias primas que reflejan la inflación, el grado de riesgo del valor y el nivel de comerciabilidad del mismo (o liquidez).

$$\text{Tasa de interés nominal} = K = k^* + IP + DRP + LP + MRP$$

Dónde:

K = Tasa de interés nominal o cotizada sobre un valor determinado, existen muchas tasas de interés nominal de naturaleza distintas y esto se debe a la variedad de tipos de valores a los que se hace mención.

K* = Tasa real de interés libre de riesgo, es igual a la tasa que existiría sobre un valor libre de riesgo si se espera una inflación igual a cero.

Krf = Tasa de interés cotizada y libre de riesgo es la tasa cotizada sobre un valor el cual tiene gran liquidez y se encuentra libre de la mayoría de los riesgos. Se puede observar que Krf. incluye una prima de inflación esperada es decir $Krf = K^* + IP$.

IP = Prima de inflación esperada a lo largo de la vida de un valor.

DRP = Prima de riesgo por incumplimiento. Esta prima refleja la posibilidad de que el capital y/o el interés no sean liquidados por el emisor en la fecha y en los términos pactados

LP = Prima de comerciabilidad o liquidez. Esta prima refleja que tan rápido pudieran hacerse efectivos y a un precio razonable los valores prestados.

MRP = Prima de riesgo de vencimiento.

Refleja el riesgo de que algún prestatario incurra en incumplimiento con relación a un préstamo, pudiendo no pagar el interés o el principal.

2.3. El Valor del Dinero a Través del Tiempo.

Como se ha visto el administrador financiero tiene como meta principal, la maximización de las acciones de la empresa, para lograr esta meta es determinante la forma en que se maneje el efectivo en las diversas opciones de inversión con que cuenta la compañía.

Por tal motivo, resulta de primordial importancia que el administrador financiero tenga una clara comprensión de lo que representa el valor del dinero a través del tiempo y su impacto en el valor de la empresa, ya que si se invierte correctamente el capital, este aumentara su valor a través del tiempo, pero por el contrario si no son aprovechadas las oportunidades de mantener un valor mayor o igual de las acciones en un tiempo determinado, el capital invertido perderá su valor y terminara con el retiro de las aportaciones por parte de los socios, causando consigo mismo la desaparición de la empresa.

Los principios del valor del dinero a través del tiempo van desde la elaboración de programas para liquidar obligaciones, hasta la toma de decisiones para mejorar o adquirir nuevos activos.

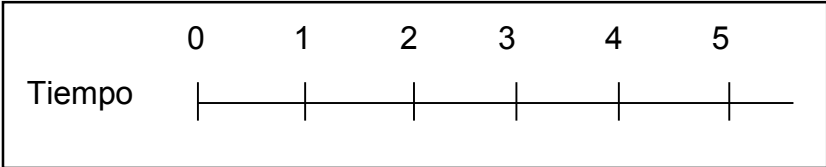
Los conceptos básicos que darán una definición al valor del dinero en el tiempo, son *los valores futuro y presente*. El primero es una herramienta que nos indica las cantidades futuras provenientes de una inversión actual en un campo donde se generan intereses, y el valor presente es inverso al valor futuro este es de gran importancia en la determinación del valor de la empresa, así como los beneficios futuros provenientes de ciertas acciones determinadas.

Valor futuro línea de Tiempo

Las líneas de tiempo no son más que una representación gráfica que se utiliza para mostrar la periodicidad de los flujos de efectivo, resulta una herramienta importantísima para el análisis del valor del dinero a través del tiempo, porque con ella

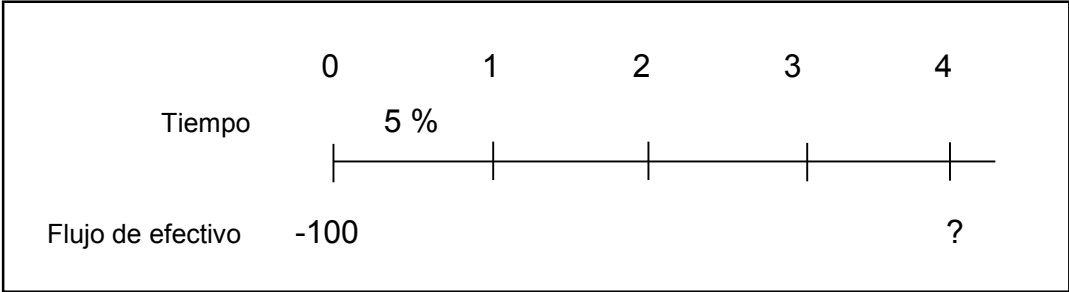
se puede obtener una visión óptica de algún problema en particular y posteriormente dar un planteamiento que nos lleve a la solución del mismo.

Su representación la podemos observar en el presente diagrama:



El periodo de tiempo 0 corresponde al día de hoy; el periodo de tiempo 1 corresponde a un periodo contando desde el día de hoy o al final del periodo 1; el periodo de tiempo 2 corresponde a dos periodos contando desde hoy o al final del periodo 2; y así sucesivamente, los periodos pueden consistir en años, meses o días.

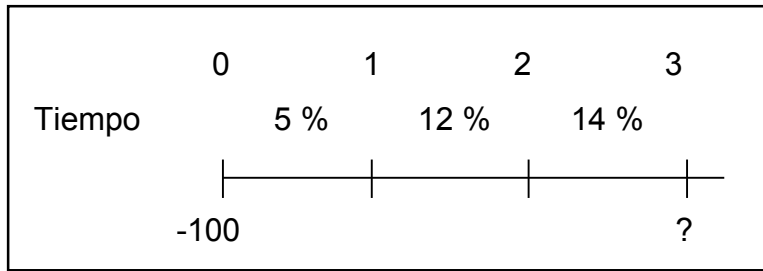
En el diagrama los flujos de efectivo deberán colocarse por debajo de las marcas de los periodos y las tasas de interés se muestran directamente arriba de la línea de tiempo.



En cada uno de los cuatro periodos, realizándose solo un flujo de salida de efectivo en el periodo de tiempo y el valor del periodo de tiempo 4 representa un flujo de entrada desconocido.

Ahora consideremos el siguiente caso:

Se tiene la salida de un flujo de efectivo de \$ 100.00 el día de hoy y se recibirá una cantidad desconocida al final del periodo de tiempo 3



Aquí la tasa de interés es del 5% en el primer periodo pero aumenta al 12% durante el segundo y el 14% en el tercer periodo. Si solo existiera una tasa de interés constante para los tres periodos esta se muestra en el primer periodo; pero si cambia se muestran todas las tasas relevantes sobre la línea de tiempo.

De esta forma concluimos diciendo que las líneas de tiempo son un instrumento de gran utilidad en el estudio y desarrollo del cálculo del valor del dinero a través del tiempo, que nos ayudan a tener una visión gráfica del problema permitiéndonos una mayor comprensión y facilitando la solución del mismo.

Interés Simple.

El interés simple es un porcentaje del capital inicial que se paga al transcurrir un lapso de tiempo, que generalmente es de un año.

La fórmula matemática del cálculo del interés simple es la siguiente:

$$V = P + INT$$

$$V = P + P (I)$$

$$V = P + (1 + I)$$

En donde:

V = Valor futuro de una cuenta al finalizar un año.

P = Valor presente o actual de la cuenta.

INT = Es el importe de intereses que se gana durante un año.

I = Tasa de interés pagadera a un año.

Tomando como ejemplo tenemos que el Sr. José Pérez decide invertir \$100.00 en una cuenta de ahorro la cual percibe un interés anual del 5%. ¿Cuál será el valor de su inversión al finalizar el año?

Sustituyendo estos valores en la formula anterior tendremos:

$$V = 100 (1 + .05)$$

$$V = 105.00$$

Cálculo del interés simple en periodos distintos a un año.

Para reflejar la dimensión del tiempo en la ecuación del interés simple, se puede expresar la tasa de interés en términos del periodo adecuado, encontrando la tasa que guarde con la tasa anual la misma relación que el periodo en cuestión guarda con el año.

Ejemplo si se decidiera invertir \$100.00 a la tasa de interés anual del 5% durante el periodo de un mes, tendríamos que ajustar la formula en el punto de "I" por lo tanto:

$$V = 100.00 \left(1 + \frac{.05}{12}\right) = 100.42$$

Otra alternativa sería depositar \$100.00 a un periodo de 5 años a la misma tasa del 5% obteniéndose los siguientes rendimientos:

Valor futuro a interés simple de la inversión de \$ 100.00

Periodo	Capital	Factor de interés de valor futuro	valor futuro al final del periodo	valor acumulado
1	100.00	1.05	105.00	105.00
2	100.00	1.05	105.00	110.00
3	100.00	1.05	105.00	115.00
4	100.00	1.05	105.00	120.00
5	100.00	1.05	105.00	125.00

Como puede notarse la tasa de interés simple no permite reinvertir los intereses devengados, se considera únicamente en el cálculo el interés del capital original.

Interés Compuesto

El interés compuesto no es más que la aplicación del interés simple, pero con la diferencia de que, en este, los intereses devengados se acumulan al capital en el momento de finalizar el periodo correspondiente.

El interés compuesto anual es el tipo más común, y el método para determinar el valor futuro de un flujo de efectivo con su interés, se demuestra de la siguiente manera:

Si tenemos que la fórmula para obtención del valor futuro de una inversión, a interés simple es la siguiente:

$$V=P (1 + I)$$

Entonces al reinvertir los intereses al capital en el segundo año, obtendremos la siguiente fórmula:

$$V=P (1 + I) (1 + I)$$

y al tercer año se convertiría en la siguiente:

$$V=P (1 + I) (1 + I) (1 + I)$$

Simplificando sería la capitalización del interés del 1o. Y 2o año por el interés del tercero, lo que es lo mismo:

$$V_3 = P (1 + I)^3$$

Y de esta forma seguiría acumulándose el interés hasta llegar a “n” años dando por resultado la fórmula general del *interés compuesto* anual como sigue:

$$V_{n=P} (1 + I)^n$$

Considerando el ejemplo del Sr. José Pérez, pero ahora realizando el cálculo con la fórmula del interés compuesto anual en el transcurso de cinco años obtendríamos el valor que se muestra a continuación:

$$V_5 = 100.00 (1 + .05)^5$$

$$V_5 = 100.00 (1.276)$$

$$V_5 = 127.60$$

Al realizar un cuadro comparativo con el interés simple veríamos que a medida que aumenta el número de veces que se reinvierten los intereses en esa misma medida se incrementa nuestro capital, por lo tanto, entre más veces capitalicemos nuestros intereses devengados y los periodos de inversión sean más cortos, tendremos un mayor factor en el incremento de nuestro capital.

A continuación mostramos la diferencia entre la aplicación del interés simple y el interés compuesto.

Periodo	Capital	Factor a Interés Simple	Factor a Interés Compuesto	Capital Acumulado Interés Simple	Capital Acumulado Interés Compuesto
1	100.00	1.05	1.050	105.00	105.00
2	100.00	1.05	1.102	110.00	110.20
3	100.00	1.05	1.158	115.00	115.80
4	100.00	1.05	1.216	120.00	121.60
5	100.00	1.05	1.276	125.00	127.60

Interés compuesto en periodos distintos a un año.

Se ha dedicado la atención al cálculo del interés compuesto en periodos anuales, pero a hora nos enfocaremos al procedimiento del cálculo en periodos de inversión menores a un año, estos periodos son utilizados con mayor frecuencia por instituciones de ahorro, aplicando el interés en lapsos semestrales, trimestrales, mensuales, semanales e incluso en forma diaria, para ello será necesario ajustar el valor tiempo en la tasa de interés.

$$V^n = P \left(1 + \frac{I}{m} \right)^{mn}$$

En donde:

V^n = valor del capital al finalizar el periodo

P = capital inicial

I = tasa anual de interés

m = número de veces que se capitaliza el interés en el año

n = número de años que dura la inversión

Ejemplo: consideremos que se desea conocer cuál será el valor de una inversión de \$ 100.00 con una tasa de interés anual del 8% con capitalizaciones de interés en forma semestral y en forma trimestral durante dos años.

En este ejercicio la composición semestral de "m" es igual a 2 y en el caso trimestral será igual a 4.

Al sustituir los valores en la formula anterior obtendríamos que en el caso 1 en forma semestral:

$$V^n = 100 \left(1 + \frac{.08}{2} \right)^{2 \times 2} = 100 (1 + .04)^4 = 116.99$$

Y en el caso 2 en forma trimestral:

$$V_n = 100 \left(1 + \frac{.08}{4} \right)^{4 \times 2} = 100 (1 + .02)^8 = 117.16$$

Como se puede observar mientras mayor sea la frecuencia con que se gana interés y este a su vez gana nuevo interés, mayor será la tasa efectiva anual.

Valor presente

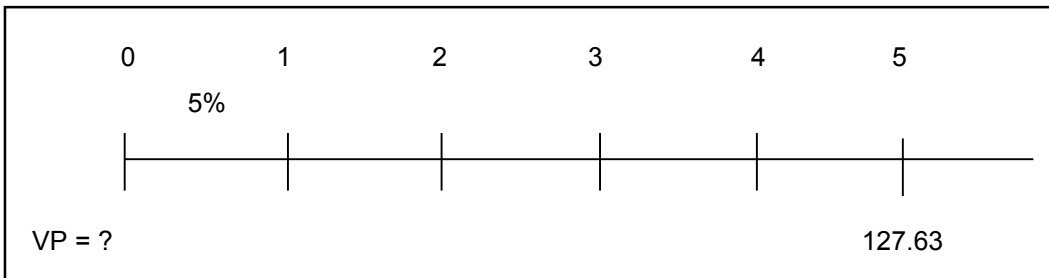
El valor presente de un flujo de efectivo se determina con el procedimiento inverso a la obtención del valor futuro o de la acumulación de intereses de una cantidad específica; esto significa que un flujo de efectivo que se recibiría en “n” años hacia el futuro, es la cantidad que, en este momento, si se tuviera disponible, crecería hasta ser igual al monto futuro señalado. En otros términos, es el valor que tendría hoy un flujo de efectivo futuro.

El método utilizado para la obtención de valores presentes, se conoce con el nombre de *proceso de descuento* y consiste en encontrar el valor presente de un flujo de efectivo a partir del valor futuro del mismo, considerando un costo de oportunidad implícito, que se refiere a la tasa de rendimiento que proporcione la mejor alternativa de inversión disponible con el mismo riesgo. Cuando se utiliza este proceso debe de seguirse el siguiente procedimiento:

Supóngase que se dispone de cierta cantidad en este momento y se presenta la oportunidad de comprar un valor que pague \$ 127.63 al finalizar cinco años, a una tasa de interés del 5% por año. ¿Cuál es el valor actual de este valor prometido y sin riesgo?

Línea de tiempo

Inicialmente tratemos de identificar el problema en forma gráfica:



Para desarrollar este problema a través de una ecuación debemos partir de la fórmula para determinar el valor futuro de un flujo de efectivo.

$$FV_N = PV(1 + i)^n = PV(FVIF_{i,n})$$

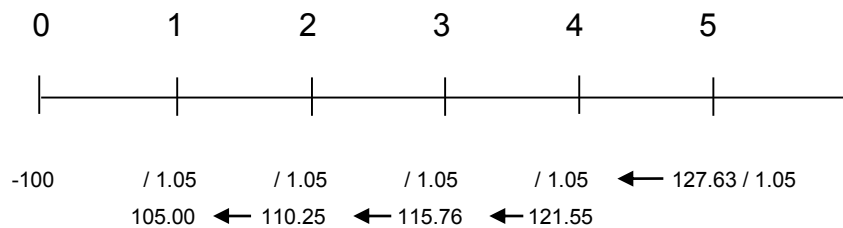
Despejando PV obtenemos la siguiente ecuación:

$$PV = \frac{FV_n}{1 + i^n} = FV_n \left(\frac{1}{1 + i} \right)^n = FV_n(PVIF_{i,n})$$

El termino final de la ecuación se denomina *factor de interés a valor presente para i y n* ($PVIF_{i,n}$) para determinar el resultado con la utilización de tablas preestablecidas, el cuadro A - 4 del apéndice contiene factores de interés a valor presente para valores específicos de “i” y “n”.

El valor de $PVIF_{i,n}$ para $i = 5\%$ y para $n = 5$ es 0.7835. por con siguiente al realizar la operación, el valor presente de \$ 127.63 que se vaya a recibir después de 5 años cuando la tasa de interés o costo de oportunidad sea del 5% es igual a \$ 100.00

También podemos obtener una respuesta en forma numérica de la siguiente manera:



5

Divídase cinco veces \$ 127.63 entre 1.05 o \$ 127.63 entre (1.05).

Cabe señalar las siguientes observaciones en el cálculo del valor presente:

1. El factor de interés de valor presente para una sola cantidad siempre es menor a uno; solo si el costo de oportunidad fuera igual a cero, dicho factor sería igual a uno.
2. Cuanto mayor sea el interés o costo de oportunidad para un tiempo determinado (un año) menor será el factor de interés del valor presente. Lo que significa que en la medida que el costo de oportunidad de un individuo sea mayor, menor será el valor actual de la cantidad que se habrá de recibir en un año futuro determinado.
3. Considerando los valores tabulares del costo de oportunidad, indican que cuanto más lejana sea la fecha en que se recibirá una suma menor será su valor presente.

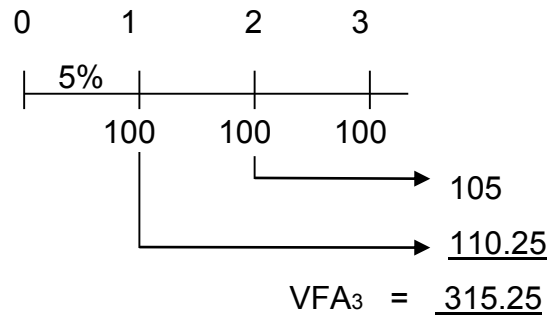
Valor Futuro de una Anualidad

Una anualidad es una serie de flujos de caja iguales, a intervalos fijos durante un número específico de periodos. Estos pagos pueden ocurrir al inicio y al final de cada periodo; si ocurren al final del periodo la anualidad se denomina *anualidad ordinaria o diferida*, si el flujo ocurre al inicio del periodo, se le dará el nombre de *anualidad pagadera*. En este caso nos referiremos a las anualidades ordinarias puesto que su uso es más frecuente.

Una anualidad ordinaria es una serie de pagos iguales que se hacen al final de cada periodo, ejemplo si se depositan \$ 100.00 al final de cada año durante tres años, en una cuenta que paga el 5 % de interés anual, ¿cuál será el importe que se obtenga al final de los tres años?

Para poder dar respuesta a la pregunta debemos de determinar el valor futuro de la anualidad, (VFAn).

Línea de tiempo



Podemos observar en que forma cada flujo de efectivo es procesado para producir el valor futuro de la anualidad.

Cada pago se sujeta a un lapso de composición hasta el final del periodo “n” y la suma de los pagos o flujos es el valor futuro de la anualidad.

La solución aritmética la encontramos a través de la siguiente formula:

$$FVA_n = PMT (1 + I)^0 + PMT (1 + I)^1 + PMT (1 + I)^2 + \dots + PMT (1 + I)^{n-1}$$

$$FVA_n = PMT \sum_{t=1}^n (1 + I)^{n-t}$$

Donde:

FVAn = Valor futuro de una anualidad al final de “n” periodos

PMT = Monto constante del pago en series iguales

I = Tasa de interés por periodo.

Σ = Sumatoria de los flujos de cada periodo.

Sustituyendo los valores en la ecuación obtendremos el resultado:

$$FVA = 100.00 (1 + .05)^0 + 100.00 (1 + .05)^1 + 100.00 (1 + .05)^2$$

$$FVA_3 = 100 + 105 + 110.25 = \underline{\underline{315.25}}$$

Debido a que el primer pago de la anualidad se hace al final del periodo 1, el interés que se obtenga se considerara del periodo 2 al periodo “n” por lo tanto el periodo de capitalización se aplicaría a “n” -1 periodos, en lugar de aplicarse a “n” periodos, el valor compuesto del segundo periodo se calculara desde el periodo 3 hasta el periodo “n” o “n” -2 periodos y así sucesivamente. El pago de la última anualidad se realiza al momento en que se elabora el cálculo, por con siguiente ya no considera intereses. Por lo anterior el exponente “0” representa el hecho de que no se gana interés.

Valor Presente de una Anualidad

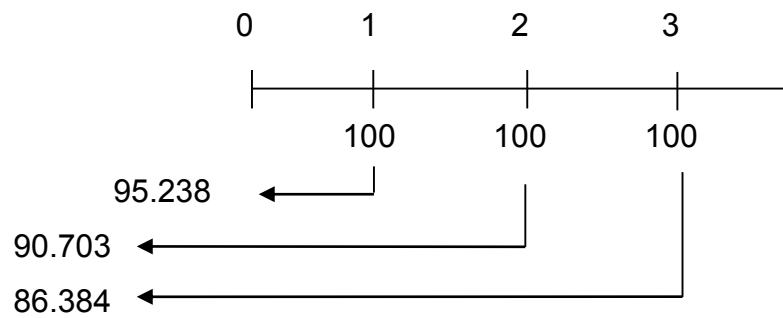
El proceso para la obtención del valor presente de una anualidad es inverso a la del valor futuro, en este caso nos preguntaremos ¿cuál es el importe que deberá de pagarse por una serie de ingresos anuales iguales durante cierto número de periodos futuros, si se considera una tasa de interés de i?

La ecuación general que se utiliza para calcular el valor presente de una anualidad es la siguiente:

$$PVA_N = PMT \left(1 + \frac{1}{i}\right)^1 + PMT \left(1 + \frac{1}{i}\right)^2 + \dots + PMT \left(1 + \frac{1}{i}\right)^n = PMT \sum_{t=1}^n \left(\frac{1}{1+i}\right)^t$$

Supóngase que una empresa tiene la oportunidad de recibir una anualidad a tres años por un importe de \$ 100.00 al final de cada año, sin embargo, no se tiene la necesidad del dinero durante los tres años siguientes, por lo tanto, si se acepta la anualidad solo se depositarían los pagos en una cuenta de ahorro que pagara el 5% de interés por año. Otra opción podría ser el pago de la suma acumulada el día de hoy de esa anualidad, por con siguiente se tendrá que determinarse que tan grande seria el pago acumulado que equivaliera a la anualidad.

Planteamiento del problema



PVA3 272.325

Como se muestra en la figura debe calcularse el valor presente de cada flujo de efectivo y posteriormente se suman, dando como resultado el valor presente de la anualidad que en este caso equivale a \$ 272.325

Otra forma de obtener el resultado es a través de tabulares pres calculados que muestran el *factor de interés a valor presente de una anualidad* ($PVIFA_{i,n}$) por lo tanto nuestra ecuación sería de la siguiente manera:

$$PVA_n = PMT(PVIFA_{i,n})$$

Substituyendo valores

$$PVA_n = 100.00 (2.7232) = \$ 272.32$$

CAPITULO III

3. Administración del Circulante.

3.1. Conceptos Básicos

Una de las tareas de mayor importancia en las funciones de finanzas, es la administración del activo circulante, las empresas mantienen operaciones con la finalidad de obtener un equilibrio entre las cuentas circulantes del activo y las deudas de corto plazo y entre las ventas y cada categoría de los activos circulantes.

Una empresa debe mantener niveles satisfactorios de activo circulante suficientemente grande para cubrir el pasivo a corto plazo, logrando un margen razonable de seguridad.

El objetivo de este tipo de administración, no solo significa la habilidad de cubrir las obligaciones de pago de la manera más eficiente en términos de costo, sino también, es precisamente lograr ese equilibrio entre el activo y el pasivo circulante, manteniendo niveles aceptables y constantes de capital neto de trabajo, orientados a la optimización del efectivo atado al inventario y a la cartera de clientes, así como al financiamiento de proveedores. Los rubros principales que se consideran como activos circulantes son: El efectivo, los valores negociables, las cuentas por cobrar y los inventarios; mientras en el pasivo a corto plazo encontramos: las cuentas por pagar, los documentos por pagar y los pasivos acumulados.

Para el desarrollo de este tema considero importante hacer mención de algunas definiciones y conceptos básicos.

- *Capital de trabajo.* Algunas veces se denomina capital de trabajo bruto, se considera la inversión que mantiene una empresa en activos circulantes como efectivo, valores negociables, cuentas por cobrar e inventarios. El término capital de trabajo se originó con el legendario pacotillero estadounidense, quien solía cargar su carro con numerosos bienes y recorrer una ruta para venderlos. Dicha

mercancía recibía el nombre de capital de trabajo porque era lo que realmente se vendía, o lo que “rotaba por el camino”, para producir sus utilidades.³

- *Capital de trabajo Neto*. Su interpretación la describimos como la diferencia entre el activo circulante y el pasivo a corto plazo de una empresa.
- *Razón circulante*. Se determina dividiendo el activo circulante entre el pasivo a corto plazo, su finalidad es medir la liquidez de una empresa.
- *La razón rápida o prueba del ácido*. Su finalidad es también medir la liquidez de una empresa, se obtiene disminuyendo al activo circulante el valor de los inventarios y al resultado dividirlo entre el pasivo a corto plazo. En esta razón son eliminados los inventarios ya que es el rubro menos líquido de los activos circulantes, haciendo una *prueba ácida* de la capacidad para hacer frente a las obligaciones inmediatas de la empresa.
- *Presupuesto de efectivo*. Es el estado financiero que nos proporciona un amplio panorama con relación a la posición de liquidez de una empresa, este pronostica la capacidad con la que cuenta la compañía para generar los flujos suficientes de entradas y hacer frente a los flujos de salidas de efectivo requeridos.
- *Política de capital de trabajo*. Es la política básica de la empresa referente a los niveles fijados como meta para cada una de las categorías del activo circulante y la manera en que estos activos circulantes serán financiados.
- *Administración del capital de trabajo*. Es la administración del activo y pasivo circulante dentro de ciertos lineamientos de política.

³J. Fred Weston / Eugene F. Brigham Fundamentos de administración financiera. Pag. 455

3.2. Ciclo del Efectivo en una Empresa

El ciclo de efectivo, es el plazo de tiempo que inicia desde el pago por la adquisición de mercancías como materias primas, hasta la recuperación de las cuentas por cobrar generadas por la venta del producto final de la empresa.

A través del siguiente procedimiento comprenderemos el ciclo por el que atraviesa la compañía, desde que hace sus pagos hasta que recibe los flujos de entrada de efectivo.

1. *Periodo de conversión del inventario.* Es el plazo promedio necesario para convertir las materias primas en productos terminados. Se calcula dividiendo el inventario entre el promedio de las ventas diarias

$$\text{Periodo de conversión del inventario} = \frac{\text{Inventario}}{\text{Ventas por día}} = \frac{8,333.40}{50,000 / 360} = 60$$

Significa que serán necesarios 60 días para convertir las materias primas en producto terminado y posteriormente vender esos bienes.

2. *Periodo de cobranza de las cuentas por cobrar.* Es el plazo promedio de tiempo requerido para convertir en efectivo el resultado de la venta. Este periodo también es conocido como días de venta pendientes de cobro (DSO). Se calcula dividiendo el total de las cuentas por cobrar entre el promedio de ventas a crédito por día.

$$\text{Promedio de cobranza de ctas x cobrar} = \frac{\text{Cuentas X cobrar}}{\text{Ventas} / 360} = \frac{4,166.70}{50,000 / 360} = 30$$

Por lo tanto, son necesarios 30 días después de una venta para convertir en efectivo las cuentas por cobrar.

3. *Periodo de diferimiento de las cuentas por pagar.* Es el plazo promedio de tiempo que transcurre desde la compra de materias primas hasta la realización del pago en efectivo de las mismas. Se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Periodo de diferimiento de las cuentas por pagar} = \frac{\text{Cuentas por pagar}}{\text{Compras a crédito por día o } (\text{costo de ventas} / 360)}$$

Considerando una empresa que tiene un costo de ventas de \$ 40,000.00 por año y sus cuentas por pagar hacen un promedio de \$ 3,333.30 entonces el periodo de diferimiento será de 30 días.

$$\text{Periodo de diferimiento de las cuentas por pagar} = \frac{3,333.30}{(40,000.00 / 360)} = 30$$

El resultado anterior significa que esta empresa cuenta con 30 días promedio para realizar sus pagos por compras de materiales.

4. *Ciclo de conversión de efectivo.* Este procedimiento nos arroja una cifra neta de los tres periodos descritos con anterioridad, y es el plazo de tiempo que transcurre entre el pago de los recursos productivos o materias primas y mano de obra y la realización en efectivo de las cuentas por cobrar; por con siguiente el ciclo de conversión de efectivo es el plazo de tiempo durante el cual un peso queda invertido en activos circulantes.

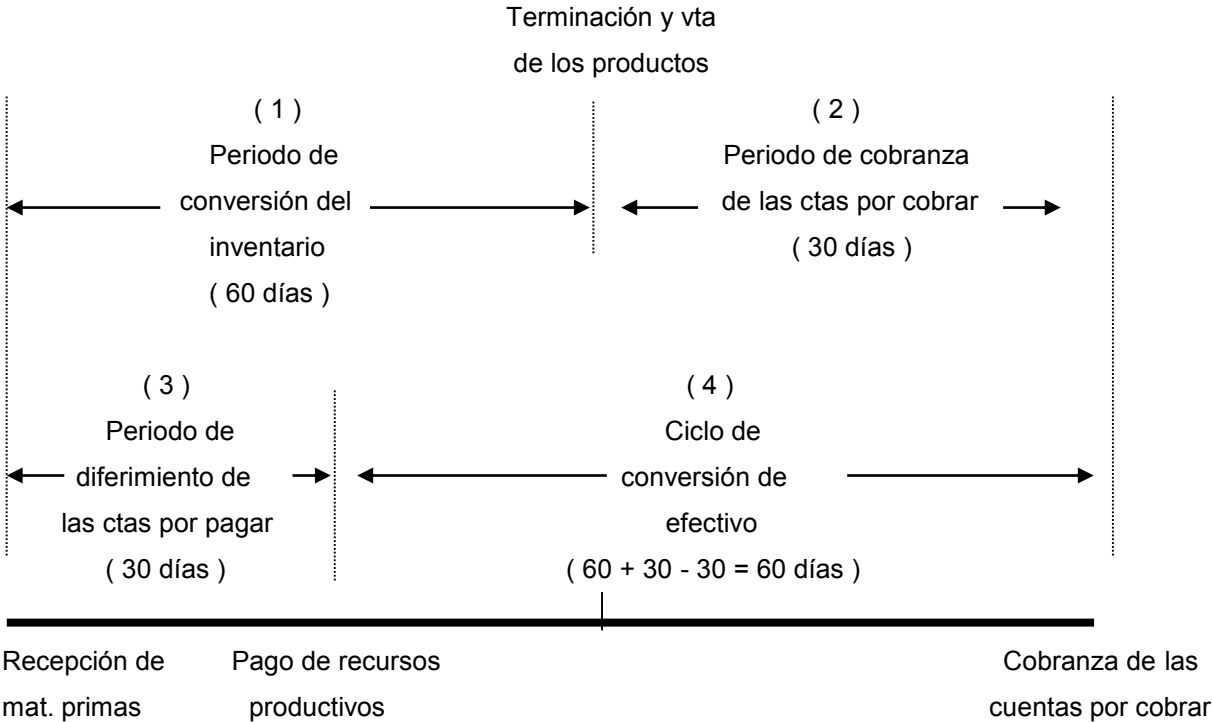
La expresión en una ecuación es la siguiente:

(1)		(2)		(3)		(4)
Periodo de conversión del inventario	+	Periodo de cobranza de las cuentas por cobrar	-	Periodo de diferimiento de las cuentas por pagar	=	Ciclo de conversión de efectivo

Sin embargo, el ciclo de conversión de efectivo puede ser acortado mediante las siguientes técnicas:

- Reducción del periodo de conversión del inventario, a través de un plan de producción que eficiente los procesos y disminuya tiempos, así como una comercialización que pueda proporcionar una colocación de nuestro producto en el mercado lo más rápido posible.
- Reducción del periodo de cobranza, mejorando los procedimientos de cobro, con el objeto de acelerar los tiempos de recuperación de efectivo.
- Extensión del periodo de diferimiento de las cuentas por pagar, logrando mejores condiciones comerciales de pago retardando los propios pagos.

El siguiente diagrama nos ayudara a mayor comprensión el ciclo de efectivo.



3.3. Políticas Financieras en la Inversión del Circulante

Estos tipos de políticas responden a las siguientes preguntas que se hace el administrador financiero:

- 1) ¿Cuál es nivel óptimo de los activos circulantes, tanto en su conjunto como en cada uno de los rubros que lo conforman? y
- 2) ¿Cuál es la forma en que deben financiarse estos activos circulantes?

Durante el presente análisis nos enfocaremos a tres tipos de políticas que nos ayudaran a conocer cuáles son los índices adecuados de inversión en activos circulantes.

1. *Política de inversión relajada.* Es una política bajo la cual se mantienen cantidades relativamente grandes de efectivo, valores negociables e inventarios, en donde las ventas se ven estimuladas a través de una política liberal, encontrando mayores facilidades de crédito dando como resultado un incremento en las cuentas por cobrar.
2. *Política restringida de inversión en activos circulantes.* A través de esta política la empresa disminuye sus inversiones en activo circulante, manteniendo niveles mínimos de margen de seguridad en efectivo e inventarios y adoptando una política de crédito estricta, aunque esto le signifique el perder algunas ventas.
3. *Política moderada de inversión en activo fijo.* Esta política se encuentra en un término medio con relación a las dos anteriores

En lo referente al ciclo de conversión de efectivo, la política restringida tendería a reducir este ciclo, disminuyendo los periodos de conversión del inventario y cobranza de las cuentas por cobrar. De manera inversa una política relajada incrementaría el ciclo de conversión del efectivo, aumentando los niveles de inventario y cuentas por cobrar.

La política que deba adoptar una empresa dependerá de las características de la misma y en especial de los factores de certeza o de incertidumbre que arroje el mercado.

3.4. Políticas Alternativas de Financiamiento del Circulante

En su mayoría las empresas observan ciclos estacionales, por ejemplo, las empresas de la construcción, que alcanzan sus puntos máximos durante la primavera y el verano, los productores de menudeo que en la etapa de fin de año logran sus máximos de utilidad y las empresas encargadas de abastecer a las anteriores que deberán experimentar los mismos alcances durante estos periodos.

Lo anterior nos lleva a que, en la empresa durante la época de una economía fuerte se deben acumular activos circulantes, con el propósito de afrontar compromisos durante periodos de recesión, en los cuales será necesario liquidar inventarios y sujetarse a reducciones de las cuentas por pagar. Sin embargo, siempre se contará con cierta cantidad en activo circulante al final de cada uno de los ciclos de la empresa, a la cual denominaremos activo circulante permanente. Pero también contaremos, según las estaciones cíclicas, con activos circulantes temporales los cuales fluctuaran con las variaciones estacionales.

Supongamos que la empresa EH experimenta varias etapas cíclicas durante el año, Durante sus operaciones normales EH mantiene un crecimiento del 10%, de \$ 10,000.00 a \$ 11,000.00 y al llegar a su ciclo de crecimiento sus activos se ven incrementados hasta \$ 11,700.00 por consiguiente en el mes de septiembre los activos totales de \$ 11,700.00 se reducirán en aproximadamente \$ 10,750.00 de activos permanentes ($9/12$ del incremento de \$ 10,000.00 a \$ 11,000.00) y $\$ 11,700.00 - 10,750.00 = \$ 950.00$ de activos circulantes temporales o estacionales.

La manera en que los activos circulantes permanentes y temporales son financiados se conoce como *política de financiamiento de los activos circulantes* de la empresa. Al momento de realizar el financiamiento del activo circulante nos percataremos de dos situaciones importantes:

- *Enfoque moderado*. Se refiere a la coordinación en la medida de lo posible de los vencimientos de los activos y los pasivos, de tal forma, los activos circulantes temporales se financian con deudas a corto plazo de naturaleza no espontánea y

los activos circulantes permanentes y los activos fijos se financian con deudas a largo plazo o con capital contable más deudas espontáneas.

- *Enfoque agresivo.* En esta situación el financiamiento se realiza sobre algunos activos circulantes permanentes y tal vez algunos activos fijos con deudas a corto plazo.
- *Enfoque conservador.* Consiste en la utilización del capital a largo plazo para financiar todos los activos permanentes y algunos de los activos circulantes temporales.

Capítulo IV.

4. Efectivo y valores negociables.

Administración de caja y bancos

El efectivo y los valores negociables constituyen los activos de mayor liquidez en la empresa, y de los cuales el administrador de finanzas deberá hacerse cargo, procurando mantener los saldos adecuados de efectivo con el menor costo posible.

El efectivo es el dinero que se dispone en una empresa, ya sea en caja o en los saldos de las cuentas de cheques de los bancos, encontrándose la mayor parte del efectivo en las cuentas de cheques, que en su mayoría no proporcionan ningún rendimiento y que solamente se utilizan para la expedición de cheque que permiten el uso inmediato del dinero, con el objeto de liquidar las cuentas pendientes de la empresa.

Por lo anterior trataremos de explicar algunas razones del ¿por qué? las empresas mantienen saldos disponibles tanto en caja como en bancos, mencionando algunas de las funciones que cumplen los saldos de efectivo:

- *Saldos para transacciones.* Son aquellos que se asocian a los pagos y a la cobranza necesarios en las actividades cotidianas de la empresa
- *Saldos de compensación.* Este se refiere a la cantidad mínima de efectivo que debe mantenerse en las cuentas de cheques, para responder a los servicios prestados por el banco y a la concesión de créditos. Los bancos prestan dinero de los depósitos recibidos, por lo tanto, mientras mayor sea la cantidad depositada en tal proporción repercutirá en las utilidades del banco, y si además se proporcionan servicios al cliente, esta institución puede exigirle que mantenga un saldo mínimo para cubrir los costos incurridos por los servicios prestados.
- *Saldos preventivos o precautorios.* Es la cantidad de efectivo que se mantiene en reserva para cubrir las fluctuaciones aleatorias e imprevistas en los flujos de entradas y salidas de efectivo, esta cantidad se incrementara en la medida de qué

tan impredecibles sean estos flujos. Sin embargo, cuando la empresa tiene la facilidad de conseguir préstamos a plazos muy breves, sus necesidades en cuanto a saldos precautorios se reducen notablemente.

- *Saldos especulativos.* Estos tipos de saldos se mantienen con la finalidad de capacitar a la empresa en el aprovechamiento de cualquier compra de oportunidad que pudiera surgir. Sin embargo, al igual que como sucede en los saldos preventivos, en la actualidad las empresas tienden a disminuir estos saldos por la facilidad de adquirir fondos de préstamos de reserva y/o en la formación de carteras de inversiones.

4.1. Objetivo de la Administración de Efectivo

Para poder administrar en forma eficiente los recursos de efectivo con que cuenta una empresa, se debe determinar en forma previa los objetivos a alcanzar, Siendo los más importantes los siguientes:

1. Satisfacer las necesidades de desembolsos, asegurándose de que debe existir efectivo suficiente para no interferir en el proceso de producción y venta. Tiene que considerar las necesidades de efectivo conocidas de gastos de operación, determinar una reserva para imprevistos, impulsar una política adecuada para saldos especulativos y un procedimiento para seleccionar las inversiones en las cuales se colocaran temporalmente los saldos precautorios y especulativos que resulten excesivos.
2. Minimizar los recursos destinados a las operaciones y a los saldos precautorios y especulativos, muchas de las empresas no mantienen saldos especulativos ya que no tiene como objeto la especulación bursátil, y únicamente utilizan los valores realizables para acomodar temporalmente el efectivo excedente.

4.2. Técnicas de administración del efectivo

El administrador financiero como responsable de la eficiencia del programa de efectivo, desarrollara la mayor parte de estas actividades en forma conjunta con el banco donde se concentre la mayor parte de sus operaciones.

A través de los últimos años la administración del efectivo a sufrido cambios en forma significativa debido principalmente a dos razones: a) las tasas de interés mantienen una tendencia ascendente, lo que ha incrementado el costo de oportunidad como resultado del mantenimiento del efectivo, motivando a los administradores a buscar alternativas para lograr una mayor eficiencia y b) el surgimiento de nueva tecnología, en especial los mecanismos electrónicos y computarizados para transferencias de fondos, han hecho posibles el mejoramiento de la administración del efectivo.

Algunas de las técnicas para lograr una eficaz administración de los flujos de entrada y de salida son las siguientes:

1. Sincronización de los flujos de efectivo
2. El uso de la flotación
3. Aceleración de las entradas de efectivo
4. Disponibilidad de fondos
5. Control de los desembolsos
6. Disminución de la necesidad de saldos precautorios

Determinación de las Necesidades de Efectivo

4.2.1. Sincronización de los flujos

En esta etapa el administrador financiero debe establecer un horizonte de planeación, el cual normalmente abarca el periodo de un año, en él estimara las posibles entradas y salidas de efectivo que se espera ocurran en cada uno de los subperiodos que comprenda el horizonte, 12 subperiodos, uno por cada mes.

En el pronóstico de las entradas, debe tomarse en cuenta el cobro de las cuentas, permaneciendo alerta a los ciclos y temporada de los cobros, considerando el momento en que realmente se efectúa el cobro de una cuenta y no el momento en que se factura o realiza la venta, también hay que estar alerta en las posibles demoras, atrasos, incumplimientos, devoluciones y descuentos. También se deben considerar las ventas de contado, las ventas de activos y valores, de activo fijo y los ingresos de dividendos e intereses productos de algún préstamo.

En cuanto a las salidas de efectivo esperadas en cada uno de los meses del horizonte, el administrador debe considerar todas las cuentas por pagar que se hayan programado, entre las más importantes mencionamos el pago de materias primas, el pago de sueldos y los gastos generales y de administración, pero también hay que incluir otros desembolsos como los pagos de préstamos e intereses, la compra de valores, la compra de activos fijos, los dividendos por pagar y los impuestos.

El llevar a cabo esta coordinación de flujos, de tal forma que las entradas de efectivo coincidan con los flujos requeridos de salida de efectivo, reducirá en forma significativa la incertidumbre de cuándo será requerido el efectivo, provocando que la empresa mantenga pocos recursos en saldos precautorios y de transacción.

Técnicas para Reducir las Necesidades de Efectivo

4.2.2. Uso de la flotación

La flotación la consideraremos como la diferencia existente entre el saldo de la chequera de una empresa y el saldo que arrojan los registros bancarios, normalmente la integran los cheques que se encuentran en tránsito y no han sido registrados en las cuentas bancarias de la empresa o de un individuo.

Por una parte, encontramos una flotación de desembolsos, que consiste y se integra por el valor de los cheques que ha emitido una empresa pero que aún están siendo procesados por el banco y que por tanto no han sido deducidos del saldo de nuestra cuenta. Consideremos que una empresa emite un promedio en cheques de forma diaria de \$ 5,000.00 y que se necesitan cinco días para que estos cheques sean

compensados y deducidos de la cuenta bancaria de la compañía, esto reflejaría una diferencia permanente entre el saldo de la chequera de la empresa y el saldo de la cuenta del banco de \$ 25,000.00 esta diferencia será la flotación de desembolsos con que cuenta la empresa.

Sin embargo, también existe la flotación por la cobranza que recibe la empresa, y es el importe de los cheques que se han recibido pero que aún no han sido acreditados a la cuenta de la empresa. Supóngase que la empresa recibe cheques por un importe promedio de \$ 5,000.00 en forma diaria, pero pierde cuatro días en realizar la compensación y depósito en la cuenta del banco, dando como resultado \$ 20,000.00 en flotación de cobranza.

En base a lo antes expuesto tenemos una flotación neta, de \$5,000.00 entendida como la diferencia entre la flotación de desembolsos y la flotación de la cobranza en la empresa, según el caso anterior.

Generalmente las empresas más eficientes mantienen un nivel mayor en la flotación de desembolsos, es decir, en los cheques expedidos por la empresa, en relación con los cheques recibidos de la cobranza, lo que provoca que los saldos de los registros en la chequera de la empresa aparezcan con saldos negativos y sin embargo los saldos de las cuentas bancarias siempre permanecen con saldos positivos, es evidente que en la medida que las empresas aceleren el procesamiento de la recuperación de los cheques que reciben, tendrán una mayor disponibilidad del efectivo para ponerlo a trabajar en forma inmediata y al mismo tiempo trataran de ampliar el tiempo de cobro de sus propios pagos lo más posible.

4.2.3. Aceleración de las entradas de efectivo

Hemos dicho que la necesidad de acelerar el proceso de cobranza, es responsabilidad del administrador financiero, sin embargo, la velocidad de compensación y depósito de los cheques corresponde al sistema bancario, no obstante, los administradores han buscado varias técnicas para lograr eficientar el tiempo de cobranza, entre las cuales mencionamos las siguientes:

- Facturación inmediata. Resulta de primordial importancia elaborar la factura con prontitud y exactitud, ya que esta representa el documento de cobranza y mientras más rápido el cliente conozca el importe de su adeudo más rápido procederá para el pago del mismo.
- Descuentos por pronto pago. Estos tipos de descuentos deben ser analizados con anterioridad y se lanzaran a los clientes pensando que estos aprovecharan el descuento y realizaran el pago acelerando la cobranza.
- Planes de apartados postales bancarios. Este procedimiento se utiliza para acelerar la cobranza y para reducir la flotación, se vale de diversos apartados postales instalados en el área geográfica del pagador. En este tipo de sistema los cheques son recibidos en los diversos apartados postales, en vez de recibirse en las oficinas o en el domicilio de la empresa, varias veces al día un banco local se encarga de recoger el contenido del apartado postal, depositando los cheques en la cuenta de la empresa, este proporcionara un registro diario de los depósitos realizados, generalmente a través de medios electrónicos de transmisión de datos, informando a cada beneficiario de las cuentas.
- Banca de concentración de fondos. Este sistema consiste en movilizar los fondos de los bancos locales en donde se encuentran los apartados postales, hacia aquel banco de mayor magnitud donde se concentra el efectivo en depósitos mancomunados de naturaleza central. Con posterioridad el administrador dispondrá de estos depósitos para realizar inversiones a corto plazo o para hacer redistribuciones entre los bancos de la empresa. Los cheques de transferencia constituyen una herramienta importantísima en la transferencia de fondos y su funcionamiento es de la siguiente manera; Los bancos de cobranza o locales donde se encuentran los apartados postales, reportan en forma diaria los montos disponibles depositados en el banco de concentración de la empresa, este último en base en los saldos establecidos como meta para las cuentas de cobranza, automáticamente emite cheques de transferencia de fondos (DTC), que transfieren los fondos al banco de concentración. Otro sistema relativamente nuevo en la movilización de fondos es el de transferencias electrónicas de depósito, que consiste en transferir en forma electrónica los fondos a través de una red de

telecomunicaciones que hace que los fondos cobrados en un banco queden en forma inmediata a disposición de otro banco.

4.2.4. Control de los desembolsos.

El control de los desembolsos representa la contra parte de la aceleración de la cobranza y al igual que esta, el administrador financiero se encargará de implementar ciertas técnicas que le permitan optimizar el manejo de estas cuentas.

La concentración de las cuentas por pagar proporciona ventajas al concentrar los desembolsos y le permite al administrador evaluar los pagos con vencimiento próximo, previendo la disponibilidad de efectivo para satisfacer estas necesidades de la operación de la empresa, también permite una vigilancia más estrecha de las cuentas por pagar y de los saldos de flotación.

Las técnicas comentadas en cuanto a la administración del efectivo suelen resultar costosas, por lo tanto, resultara importante evaluar la situación en particular de cada empresa, con el propósito de obtener el máximo beneficio al menor costo posible.

4.2.5. Disminución de la necesidad de saldos precautorios.

Algunas técnicas para disminuir estos saldos son:

- Sistema de sobregiros. El banco otorga un crédito en forma automática a la empresa, aprobando los cheques que excedan el saldo de la cuenta.
- Líneas de crédito. Se definen como aquellos prestamos acordados con anterioridad y que se puede disponer de ellos en el momento que se solicite. Estos puntos anteriores repercuten en un costo por intereses el cual debe de valuarse con el propósito de identificar que resulta más caro, el mantener saldos precautorios o el realizar estos pagos de intereses.
- Muchos de los administradores financieros prefieren invertir esos saldos precautorios en instrumentos de inversión de mucha liquidez que pueden

convertirse en efectivo inmediatamente con pocas probabilidades de incurrir en pérdidas o en gastos.

4.3. Valores Negociables.

Los valores negociables son instrumentos del mercado monetario a corto plazo, los cuales se convierten en efectivo de manera casi inmediata, la administración del efectivo está íntimamente relacionada con la administración de los valores negociables, ya que depende de los excedentes de los recursos monetarios la adquisición de estos valores.

Estos tipos de valores tienen una característica y es la de que son inversiones temporales, el administrador financiero debe tener la habilidad de realizar en forma rápida este tipo de instrumentos con el propósito de mantener la liquidez de la compañía.

Además de la liquidez el administrador financiero debe estudiar el riesgo de cada uno de los instrumentos, así como la volatilidad de sus precios.

Liquidez. Es la capacidad con que cuenta un instrumento para convertirse en efectivo en el menor tiempo posible, sin incurrir en pérdidas al momento de su conversión. En los mercados donde se realizan estos instrumentos existe un gran número de participantes capaces de manejar transacciones sin llegar a una baja significativa del precio actual.

Riesgo. Este concepto para los administradores financiero representa la posibilidad de que pudieran ponerse en duda, el cobro de los intereses y en algunos de los casos el capital mismo, por lo general se prefieren inversiones de valores con poco riesgo en beneficio de la seguridad, sacrificando tasas de rendimiento más altas, ya que estas inversiones son temporales y únicamente se realizan para la obtención de beneficios del efectivo que se encuentra ocioso en la empresa.

Volatilidad de los precios. Este elemento expone a las compañías a la obtención de pérdidas potenciales, esto ocurre cuando un instrumento varía su precio a la baja desde el momento en que se adquirió hasta el momento de su venta. Por lo general los instrumentos que mantienen sus precios con mayor volatilidad (periodos de

inestabilidad) son los de vencimiento más remoto y los menos volátiles mantienen su vencimiento en pocos días, entre mayor sea el tiempo la volatilidad se incrementa hasta llegar a las acciones comunes, que son las de mayor volatilidad porque su vencimiento es infinito.

Valores realizables más comunes

Entre este tipo de inversiones encontramos los siguientes:

- Bonos de la tesorería.
- Certificados de pago anticipado de impuestos
- Obligaciones de los organismos federales
- Aceptaciones bancarias
- Papel comercial
- Convenios de recompra
- Certificados de depósito negociables
- Fondos federales
- Bonos de tesorería extranjeros
- Petrobonos
- Certificados de corto plazo de organismos locales, exentos de impuestos

Valores realizables de menor liquidez.

- Bonos emitidos por las empresas
- Acciones preferentes
- Acciones comunes
- Certificados de crédito sobre equipo
- Valores municipales

Estos valores como ya fue mencionado se adquieren con el propósito de obtener un beneficio de los saldos excedentes de efectivo con que cuenta la empresa, su adquisición depende de las políticas de la administración de los recursos y de la cantidad disponible con que se pueda contar al momento de realizar la inversión.

La cantidad que debe invertirse en valores se encuentra en relación con las necesidades que se presenten en la empresa, si existen excedentes de efectivo y un aumento de saldos precautorios, será este el momento de adquirir inversiones temporales; sin embargo si la empresa requiere de realizar pagos para cubrir sus deudas, se tendrán que convertir los valores a efectivo mediante su venta, este proceso se repetirá dependiendo del presupuesto de efectivo planeado por la compañía el cual determinara los periodos de necesidad de recursos y los momentos donde existirá un sobrante de efectivo disponible.

4.4. Modelos para la Determinación del Efectivo Óptimo.

Modelo Baulmol

Este modelo se utiliza como apoyo en la determinación del saldo óptimo de efectivo que debe mantener la empresa, su objetivo es buscar el equilibrio entre el costo de oportunidad, resultante del mantenimiento de saldos de efectivo y los costos de transacciones necesarios para el reabastecimiento de la cuenta de efectivo, a través de la venta de valores negociables o de la concentración de préstamos⁴

El modelo Baulmon supone flujos de entrada y salida relativamente estables y predecibles. Supongamos que una empresa parte de un saldo de efectivo de \$ 300,000.00, utiliza efectivo en forma semanal por la cantidad de \$ 400,000.00 y obtiene recursos provenientes de sus operaciones por la cantidad de \$ 300,000.00, como puede observarse existe una disminución en forma semanal de \$ 100,000.00 en el saldo de efectivo por la diferencia en los flujos señalados al termino de 3 semanas el saldo se convertiría en cero, y su saldo promedio de efectivo seria de $C/2 = \$ 300,000/2 = \$ 150,000$. Por lo tanto, la empresa tendría que recupera su nivel de efectivo, a través de la venta de valores negociables, si existieran algunos de ellos, o mediante la obtención de préstamos.

La fórmula para determinar el saldo óptimo de efectivo mediante el modelo Baulmol es la siguiente:

$$C^* = \sqrt{\frac{2(F)(T)}{K}}$$

En donde:

C* = Monto óptimo de efectivo que se podrá obtener mediante la venta de valores negociables o a través de la concertación de créditos.

F = Costos fijos que resultarían de realizar una operación con valores o de la obtención de un crédito

⁴ J. Fred Weston / Eugene F. Brigham Fundamentos de administración financiera. Pag. 513

T = Monto total del efectivo neto que se necesitara para las transacciones durante todo el periodo (normalmente un año).

K = Costo de oportunidad por el mantenimiento de efectivo.

Ejemplo: Supongamos que $F = \$150.00$ $T = 52$ semanas $\times \$100,000.00 = 5,200,000.00$ y que $K = 15\%$. Substituyendo estos valores en la formula obtendríamos lo siguiente:

$$C^* = \sqrt{\frac{2 (\$150) (\$5,200,000)}{0.15}} = \$ 101,980$$

Lo anterior significa que la empresa debe de vender valores en un importe de \$ 101,980.00 cuando su saldo se aproxime a cero.

Para obtener el número de transacciones realizadas durante el año solo dividiremos T / C^* , en valores $\$ 5,200,000.00 / \$101,980.00 = 50.99 = 51$. Lo que significa que aproximadamente la empresa realizara una operación por semana.

El saldo promedio de efectivo será de $\$ 101,980 / 2 = \$ 50,990.00$.

De esta manera encontramos que este modelo resulta muy sencillo ya que considera flujos de efectivo estables, y no toma en cuenta ninguna tendencia estacional o cíclica, sin embargo, el modelo proporciona un punto de partida para determinar el saldo de efectivo óptimo.

Modelo de Miller y Orr

Merton H. Miller y Daniel Orr, sugirieron en forma más realista, que los saldos fluctúan al azar entre el límite superior (H) y el límite inferior (0), y no son estables y predecibles como se mencionó en el modelo de Baulmon.

Cuando los saldos llegan al límite superior la empresa cuenta con demasiado efectivo y es función del administrador financiero realizar la compra de valores negociables, haciendo volver el saldo al nivel óptimo de efectivo (Z); sin embargo, cuando los saldos llegan a su límite inferior, será necesario poner a la venta los valores adquiridos hasta alcanzar el nivel óptimo de efectivo (Z).

Para Miller y Orr el propósito de la administración del efectivo consiste, en determinar el nivel óptimo de los saldos, capaz de minimizar el costo de la administración del efectivo.⁵

La determinación de los costos se expresa en la siguiente fórmula:

$$C = \frac{b \cdot E(N)}{t} + i \cdot E(M)$$

En donde:

C = Costos totales de administración de efectivo

b = El costo fijo por conversión

E(M) = El saldo de efectivo diario esperado

E(N) = El número de conversiones esperado

t = Los días de que consta el periodo

i = El costo de oportunidad

Y la fórmula para determinar el nivel óptimo del saldo de efectivo (Z*) es:

$$Z^* = \sqrt[3]{\frac{3b \cdot O^2}{4i_2}} = \text{La variación de los saldos diarios de efectivo.}$$

⁵ Steven E. Bolten Administración Financiera. Pag. 527

Para el administrador de finanzas el saldo de efectivo óptimo, es función directa de la raíz cubica del costo de conversión y de la variación de los saldos diarios y función inversa de la raíz cubica de la tasa de costo de oportunidad.⁶

Miller y Orr, además determinan el límite superior óptimo (H^*), describiéndolo como tres veces el nivel óptimo del saldo de efectivo, en la siguiente formula:

$$H^* = 3 Z^*$$

Ellos también afirman que el director de finanzas puede optar por sacrificar valores de menor liquidez, por valores potencialmente de mayor rendimiento, siempre y cuando el efectivo utilizado para la adquisición de estos valores exceda el límite superior óptimo de efectivo (H^*).

Ejemplo: Industrias el Sol, S.A. elabora un pronóstico que determine un modelo financiero de efectivo, proporcionando la siguiente información:

El saldo de efectivo sería de \$ 5,000.00 diarios; se estima un periodo con duración de 90 días, el costo de convertir los valores en efectivo sería de \$100.00 por cada valor, el administrador financiero pretende realizar 2 conversiones en el periodo, lo cual beneficiara a la empresa en un 10% en el saldo diario y espera tener una variación en saldos de efectivo de 0.25

$$C = \frac{100 (2)}{90} + (0.10) 5,000$$

$$C = 1.67 + 500$$

$$C = 502 \text{ Costo total de la administración}$$

⁶ Steven E. Bolten Administración Financiera. Pag. 528

$$Z^* = \sqrt[3]{\frac{3b O^2}{4i_2}}$$

$$Z = \sqrt[3]{\frac{3(100) 0.25}{1.10}}$$

$$Z = 750$$

Z = 9.00 Nivel óptimo del saldo de efectivo

$$H = 3Z$$

$$H = 3 (9) = 27$$

Capítulo V.

5. Cuentas por Cobrar.

Las cuentas por cobrar en una empresa representan saldos por recuperar de los clientes, producto de las ventas realizadas y de la confianza que pueda tener la compañía con estos, ya que el crédito otorgado se ofrece con la promesa de pago a un tiempo determinado.

La palabra crédito proviene del latín “credere” y significa tener fe o confianza en que el deudor pagara el importe de una operación.⁷

⁷ Medroño Cosío Manuel Administración Financiera del circulante. Pag. 107

5.1. Objetivo de la Administración de Cuentas por Cobrar.

En general las organizaciones prefieren trabajar con ventas de contado, sin embargo, las presiones de los competidores empujan a las empresas a otorgar crédito a sus clientes, utilizando este como una herramienta de mercadotecnia, con el propósito de incrementar las ventas y fomentar mayores utilidades.

El crédito varía dependiendo de cada una de las organizaciones, aun dedicándose al mismo giro e incluso en una misma organización puede variar de acuerdo a los ciclos de venta de la empresa.

La administración de las cuentas por cobrar comienza con la decisión de sí se debe o no conceder crédito, para ello el administrador considera algunos elementos como los siguientes:

- Cuanto invertir en cuentas por cobrar
- Líneas máximas de crédito a otorgar a cada cliente
- Plazos máximos de crédito
- Sistemas adecuados de cobranza, etc.

Sin embargo, el monto total de las cuentas por cobrar se establece mediante dos factores 1) el volumen de ventas a crédito y 2) el plazo promedio de tiempo entre la venta y el cobro.

Ejemplo: La Cía. El pato, S.A. inicia sus operaciones el día 1o. de enero y en este mismo día realiza ventas por \$ 1,000.00 suponiendo que se realicen ventas diarias por este mismo importe y que sean otorgadas a crédito de 10 días, al final del primer día las cuentas por cobrar tendrán un saldo de \$ 1,000.00 y aumentaran en \$ 1,000.00 hasta llegar al día 10 acumulando un saldo de \$ 10,000.00, para el día 11 existirá la recuperación de lo vendido el día 1o. y aun cuando se realicen ventas en este día, el saldo ya no se incrementara a más de \$ 10,000.00 debido a la cobranza realizada de \$ 1,000.00, de esta forma la empresa estabilizara sus operaciones desprendiéndose la siguiente ecuación:

Ctas X Pagar = Vtas a Crédito por Día X Longitud del periodo de cobranza

$$= \$ 1,000.00 \quad X \quad 10 \text{ Días} = \$ 10,000.00$$

Como pueden observarse el saldo de las cuentas varias con relación al incremento de las cuentas por cobrar y/o al periodo de cobranza de las cuentas.

Si determináramos en este momento un balance general encontraríamos lo siguiente:

Cuentas por Cobrar	\$ 10,000.00	Proveedores	\$ 8,000.00
Inventarios	800.00	Capital Contable	800.00
		Utilidades Retenidas	2,000.00
Activo Total	\$ 10,800.00	Pasivo y Capital	\$ 10,000.00

En el balance anterior se establece un costo de \$ 800.00 por cada \$ 1,000.00 de venta y un financiamiento externo de proveedores de \$ 8,000.00

Determinación de los *Días de Venta pendientes de Cobro*, que consiste en el plazo promedio de tiempo que se requiere para cobrar las ventas a crédito, y se obtiene de la siguiente manera: Supóngase que una empresa dedicada a la venta bicicletas, realiza ventas de 300,000 unidades en forma anual a un precio de venta de \$ 200.00 El total de sus ventas son a crédito y la compañía otorga a sus clientes un descuento del 2% si liquidan sus cuentas dentro de los primeros 10 días, del total de los clientes el 70% utiliza esta opción; y el 30% restante de la cartera liquida sus cuentas a un plazo de 30 días.

Sobre la base de los datos anteriores los días de venta pendientes de cobro de la organización serán de 16 días.

$$DSO = 0.7 (10 \text{ Días}) + 0.3 (30 \text{ Días}) = \underline{16 \text{ Días.}}$$

Y el promedio de ventas diarias seria de:

$$\text{ADS} = \frac{\text{Ventas anuales}}{360} = \frac{\text{(Unidades vendidas) (Precio de venta)}}{360}$$

$$\text{ADS} = \frac{300,000 (200)}{360} = \frac{60,000,000}{360} = \$ 166,667.00$$

Por lo tanto, las cuentas por cobrar de la empresa, serán de \$ 2,666,672.00 si se mantienen constantes y uniformes las ventas.

$$\text{Cuentas por Cobrar} = \text{ADS} \times \text{DOS}$$

$$\text{Cuentas por Cobrar} = \$ 166,667.00 \times 16 = \$ 2,666,672.00$$

En el caso de conocer las ventas anuales y el saldo de las cuentas por cobrar se podrían calcular los días de venta pendientes de cobro de la siguiente manera:

$$\text{DSO} = \frac{\text{Cuentas por pagar}}{\text{Ventas anuales} / 360}$$

$$\text{DSO} = \frac{2,666,672}{60,000,000 / 360} = \frac{2,666,672}{166,667} = 16 \text{ Días}$$

En la práctica nos encontramos con poco efectivo en circulación lo que ocasiona que las empresas tengan retrasos en el pago de sus deudas, provocando falta de liquidez en el sistema económico de las organizaciones, esta circunstancia produce que el pago de las cuentas entre compañías no sea en la fecha estipulada de vencimiento, el administrador financiero deberá de implementar mecanismos y ajustar conforme sea necesario la política de crédito establecida y echar mano de todas las herramientas que le permitan obtener al máximo el control de las cuentas por pagar, una de estas herramientas la encontramos en el reporte de antigüedad de saldos, que

se define como: El documento que muestra cuanto tiempo han estado pendientes de cobro las cuentas por cobrar; proporcionando el porcentaje de cuentas por cobrar recientemente vencidas y adeudadas, y los porcentajes adeudados por periodo de tiempo específico.⁸

Por lo general una empresa bien organizada cuenta con sistemas computarizados que le permitan mantener la información en forma rápida y confiable, el caso del documento de antigüedad de saldos, en las cuentas por cobrar, es proporcionado con facilidad por estos sistemas y el administrador tendrá que hacer uso de este reporte para detectar posibles tendencias en el atraso de los pagos por parte de los clientes y para apreciar la efectividad con la que el departamento de crédito opera en la compañía.

⁸ J. Fred Weston. Eugene F. Brigham Fundamentos de Administración Financiera. Pag. 526

5.2. Política de Crédito

Al referirnos a la política de crédito, debemos de considerar que es un elemento que influye en forma determinante en la comercialización de nuestro producto, y que además se encuentra acompañada de algunas otras variables como el precio de venta, la calidad del producto, la publicidad, etc. para que en conjunto proporcione el éxito de la organización incrementando las ventas y obteniendo con ello mayores utilidades.

La política de crédito, es un conjunto de decisiones que la empresa considera en el control de sus ventas, y está conformada por los siguientes elementos:

- *Periodo de Crédito.* Es la longitud de tiempo que se concede en el crédito otorgado.
- *Las Normas de Crédito.* Se refieren al estudio de la capacidad financiera mínima que debe tener un solicitante para ser sujeto de crédito. La empresa debe considerar al establecer estas normas de crédito, la calidad del crédito, la cual se refiere a la probabilidad de que un cliente incurra en el incumplimiento de sus obligaciones con la organización, para ello mencionamos dos métodos que se utilizan para medir la calidad del crédito.

1. Análisis Discriminante Múltiple. Su propósito es llevar un registro del puntaje de cada cliente diferenciando a los potencialmente buenos de los que no lo son, tomando como base variables o factores como la fuerza financiera y la capacidad para hacer frente a las obligaciones contraídas.

Ejemplo: Supongamos que el análisis de la compañía “ X “, S..A. indica que los factores críticos que influyen en el pronto pago de las deudas son: la rotación del interés ganado de los clientes (TIE), la razón rápida, la razón de deudas/activo y el número de años en el negocio. su ecuación sería la siguiente:

$$\text{Puntaje} = 3.5(\text{TIE}) + 10.0(\text{Razón rápida}) - 25.0(\text{Deudas/Activos}) + 1.3(\text{Años en el negocio})$$

A demás la empresa determina que un puntaje de menos de 40 constituye un riesgo de crédito malo, de 40 a 50 indica un riesgo de crédito promedio y de 50 en adelante significa un riesgo de crédito bueno.

A l llevar el análisis de un cliente encontramos las siguientes condiciones:

TIE	=	4.20
Razón rápida	=	3.10
Deuda/Activos	=	0.30
Años en el negocio	=	10.00

Por lo tanto

$$\text{Puntaje} = 3.5(4.2) + 10.0(3.1) - 25.0(0.30) + 1.3(10) = 51.2$$

El resultado se considera como un crédito bueno y se ofrecerían términos de crédito favorables.

2. El sistema de las cinco "C". En este sistema se consideran cinco áreas de importancia para evaluar un crédito y son las siguientes:

1. El Carácter. Se refiere a que los clientes consideren sus deudas como una obligación honorable, ya que al adquirirlas se empeñó una promesa de pago. Los administradores de crédito con mayor experiencia consideran que el factor moral es el elemento más importante en la evaluación del crédito.
2. La Capacidad. Consiste en el juicio subjetivo que se forma la empresa de su cliente, se mide parcialmente con las estadísticas, historial crediticio, por los métodos utilizados en hacer negocios y puede complementarse con alguna observación física de su planta de producción y de sus almacenes.
3. El Capital. Constituye la capacidad financiera que pueda tener el cliente se determina a través del análisis de sus Estados Financieros.
4. El Colateral. Se representa con el valor de los activos que pueda ofrecer el cliente como garantía del crédito.

5. Las Condiciones. Se refiere a las condiciones económicas generales, como a desarrollos de ciertas regiones geográficas o sectores de la economía que pudieran afectar al cliente en el cumplimiento de sus deudas.

La información de los puntos mencionados proviene de datos experimentados con anterioridad de la empresa con sus clientes y se complementa con información externa obtenida de otras fuentes de crédito independientes de la organización. El administrador de crédito tomara la decisión final de la calidad de crédito con cada uno de sus clientes y por lo general es una decisión de juicio basándose en sus conocimientos empíricos y en sus experiencias.

- *La Política de Cobranza*. Son los procedimientos que sigue la empresa para lograr la recuperación de las cuentas por cobrar.
- *El Descuento*. Se refiere a una disminución en el precio de los artículos, que se considera con el objeto de fomentar el pronto pago de las deudas por parte de los clientes, la empresa deberá realizar un análisis profundo tanto de los costos como de los beneficios por el otorgamiento de dicho descuento.

5.3. Determinación de la Política de Cuentas por Cobrar

El establecimiento de la política de las cuentas por cobrar implica considerar hasta qué punto resulta conveniente para la empresa otorgar crédito a sus clientes, tomando como punto de partida que el crédito es un elemento que favorecerá las ventas y las utilidades.

Los factores importantes a considerar serán los costos y beneficios en que incurrirá la empresa al otorgar crédito a sus clientes.

Costos.

Principalmente consideramos como costos asociados al crédito los siguientes:

Costo de Cobranza. La empresa al momento de tomar la decisión de establecer una política de crédito para sus clientes incurre directamente en costos de cobranza ya que deberá contar con un área especial para el control y la recuperación de las cuentas por cobrar además de insumos necesarios para el desarrollo de las actividades de este departamento de crédito.

Costo de Capital. Este costo se refiere al financiamiento que tiene que soportar la empresa al otorgar crédito a sus clientes. La organización deberá realizar pagos como sueldos, materias primas, gastos de producción y distribución, etc. mientras espera obtener una recuperación de las cuentas por pagar, esta diferencia de tiempo conlleva a la obtención de un financiamiento interno o externo de la compañía.

Costo de Morosidad. La empresa incurre en estos costos cuándo el cliente se demora en el pago de sus cuentas, ya que además de los costos de cobranza normales se tendrán que realizar otros desembolsos extras en el intento de la recuperación de la cobranza estos costos pueden ser: los recordatorios de pago, las llamadas telefónicas, los honorarios en caso de una demanda por vía legal, algunas ocasiones será necesario turnar las cuentas a empresas externas de cobro por lo que se perderá una parte del importe de las cuentas que se recuperen por los servicios de la agencia. Este

costo de morosidad trae consigo un costo de oportunidad ya que las cuentas que no se han recuperado ocasionan capital estático que bien pudiera colocarse en alguna inversión de la compañía y generar algún rendimiento.

Costo de Incumplimiento. Se incurre en estos costos cuando la recuperación de las cuentas por cobrar es en definitiva incobrable, la empresa pierde el costo de los artículos vendidos y no pagados, cancelando la venta y llevando ese importe a la partida de cuentas incobrables.

Beneficios.

Los beneficios de la política de crédito se reflejan en el aumento de las ventas y las utilidades, estos beneficios deberán compararse con los costos para determinar la conveniencia de la política determinada, hasta el punto en que el rendimiento de la inversión en cuentas adicionales continúe siendo inferior al costo de capital.

Una vez comprendido el beneficio y el costo de una política de crédito, el director de finanzas analizará la conveniencia de otorgar crédito a los clientes y en caso de esto cual será la mejor opción que cumpla con el objetivo de maximizar las utilidades sin correr grandes riesgos.

Con el propósito de ejemplificar el análisis del director de finanzas, desarrollaremos un escenario que nos permita observar cada una de las políticas más comunes que manejan la mayoría de las empresas.

La venta de contado.

La política de ventas de contado, no proporciona crédito comercial lo que significa que no existirán costos de cobranza, de financiamiento y tampoco de morosidad e incumplimiento, por lo que el análisis se enfoca en las utilidades que se derivan de la política.

La fórmula para calcular las utilidades en ventas de contado es la siguiente:

$$TP = S(M) - C(M) - A$$

En donde:

TP = Utilidades totales derivadas de la política.

S = Precio de venta por unidad

C = Costo de los artículos por unidad

M = Número de unidades vendidas

A = Costos de cuentas por cobrar.

Ejemplo:

Suponiendo los siguientes datos:

$$S = \$ 7$$

$$C = \$ 5$$

$$M = 100 \text{ unidades}$$

$$A = 0 \text{ por ser ventas a crédito}$$

$$TP = \$7 (100) - \$5 (100) - 0 = \$ 200$$

La venta Neto a 30 días

En esta política la empresa incurre de forma inmediata en costos de financiamiento, por los 30 días otorgados de crédito y costos de cobranza, ya que será necesario establecer un departamento de crédito para mantener el control de las cuentas, el cual tendrá gastos de sueldos, facturación, contabilidad, etc. los cuales permanecen constantes sin importar el tiempo que dura la cuenta sin cobrar.

Por lo anterior será determinante comparar la utilidad obtenida, con los costos en que se incurre con esta política, ejemplo: suponiendo que las ventas se ven incrementadas de 100 (M) a 300 (N) el ingreso total habrá aumentado a $S(N) = 7 (300) = \$ 2,100.00$ por consiguiente el costo de los artículos también se incrementó a $C (N) = 5(300) = \$ 1,500.00$ y los costos de cobranza serán:

$$AR = (C(N)) K + CC (N)$$

Donde:

K = Costo de capital de los recursos necesarios para financiar las cuentas por cobrar

C(N) = Costo de los artículos vendidos

CC = Costos de cobranza por unidad

CC (N) = Costos totales de cobranza

(C(N))K = Costos totales de capital

Con esta ecuación se indica que los costos totales de las cuentas por cobrar son la suma de los costos de capital más los costos de cobranza, y las utilidades derivadas de la política de neto a 30 días es el ingreso total menos los costos de totales de los artículos vendidos menos los costos totales de cuentas por cobrar:

$$TP = S(N) - C(N) - (C(N)) K - CC(N)$$

Suponiendo un costo de capital del 10% y un costo de cobranza de \$ 0.25 por unidad obtendríamos:

$$TP = 2,100 - 1,500 - (1,500).10 - .25(300)$$

$$TP = 2,100 - 1,500 - 150 - 75 = \$ 375.00$$

Por los tanto al obtener una utilidad de \$ 375.00 con la política de neto a 30 días la empresa optara por esta política y no por la de pago de contado en donde únicamente se tiene una utilidad de \$ 200.00

La venta a 2/10, neto a 30 días.

El establecimiento de esta política primeramente nos indica que existe un descuento adicional por parte de la empresa para aquellos clientes que liquiden sus cuentas en el lapso de tiempo menor de 10 días, por consiguiente, tendremos que existen 2 tipos de clientes, 1) los que toman el descuento y pagan en el lapso de 10 días y 2) los que pagan a 30 días netos.

En el caso de estos últimos clientes que pagan a 30 días netos, la utilidad sería de \$ 375.00 suponiendo que ningún cliente quisiera pagar antes de los 10 días y aprovechar el descuento del 2%.

Sin embargo, la adopción del 2% de descuento, ocasionara un incremento de las ventas, este ingreso adicional generado por el descuento se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Ingreso adicional} = (1-d) S (N')$$

En donde:

S = Precio de venta por unidad

d = Descuento del 2%

N' = Número de unidades adicionales ofreciendo el descuento del 2%

Por lo tanto, el costo adicional por cada artículo vendido será:

$$\text{Costo adicional} = C (N')$$

En donde:

C = Costo unitario de los artículos vendidos

N' = Número de unidades adicionales ofreciendo el descuento del 2%

Igualmente, los costos adicionales de cuentas por cobrar (AR) ocasionados por las ventas con el descuento del 2% serán:

$$\text{Costos AR adicionales} = (C (N') \frac{K}{3}) + CC (N')$$

3

En donde se refleja que solamente 1/3 será financiado del costo de capital, de un periodo de 30 días.

Ejemplo: Suponiendo que el número de unidades vendidas se incrementa a 500 utilizando la política de 2/10 neto a 30 días, la utilidad se determinaría de la siguiente manera:

$$TP_{2/10, n/30} = TP_{n/30} + (1-d)S(N') - C(N') - \left(\frac{C(N')K}{3} \right) - CC(N')$$

En donde:

TP = Utilidad total a neto 30 días

Sustituyendo obtendríamos:

$$TP_{2/10, n/30} = 375 + .98(7)(500) - (5)(500) - (5(500)).033 - .25(500) = \$ 1,097.50$$

En esta forma es claro que la empresa maximizaría sus utilidades con la política de 2/10 neto a 30 días y se tomaría esta como mejor opción.

Factores de Morosidad e Incumplimiento

El factor de morosidad se integra por los gastos incurridos en las cuentas que se mantienen sin cobrar después de los 30 días de crédito, o del plazo de tiempo destinado para el pago del adeudo, en el caso de la política de 2/10 neto a 30 días el factor se determina de la siguiente manera:

$$DC = D (N + N') (Pd)$$

En donde:

DC = Costo total de morosidad

N' = Número de unidades adicionales ofreciendo el descuento del 2%

N = Número de unidades vendidas con el neto a 30 días

Pd = Porcentaje de las ventas totales no pagadas dentro de los 30 días

D = Costo adicional promedio debido a la morosidad

Suponiendo que el 3% de las ventas totales no se paga en los 30 días acordados, y un costo promedio de \$ 5.00 por morosidad obtendríamos:

$$DC = \$ 5 (300+500) (.03)$$

$$DC = \$ 120.00$$

Por lo tanto, a las utilidades obtenidas con la política de 2/10 neto 30 días, habría que descontar \$ 120.00 debido a la morosidad en los pagos.

Con la política de neto a 30 días los costos de morosidad serían de \$ 45.00 ya únicamente se venden 300 unidades.

También es necesario determinar los costos por incumplimiento, que aparecen cuando la empresa desiste al cobro de las cuentas y carga al gasto el costo de los artículos vendidos, este costo se expresa de la siguiente manera:

$$FC = C (N + N') (Pf)$$

En donde:

FC = Costo total de incumplimiento

C = Costo de artículos vendidos por unidad

N = Número de unidades vendidas a los clientes de neto a 30 días

N' = Número de unidades adicionales ofreciendo el descuento del 2%

Pf = Porcentaje no cobrado de las ventas

Suponiendo que el porcentaje de no cobrado de las ventas es de 0.5% los costos de incumplimiento serían:

$$FC = \$5 (800) (.005)$$

$$FC = \$ 40.00$$

Y en la política de neto a 30 días el costo de incumplimiento sería de \$ 15.00 puesto que la empresa vende 300 unidades.

Estos costos obtenidos habrá que descontarse de la utilidad en cada política utilizada y determinar la conveniencia de la misma para la empresa, en la obtención de las utilidades.

5.4. Alternativas de Financiamiento de Cuentas por Cobrar

El director de finanzas se encargará de evaluar la conveniencia de optar por recurrir a algún método de financiamiento externo o continuar con el esquema tradicional de mantener un departamento de cuentas por cobrar con sus costos implícitos de sueldos, facturación, gastos de operación, etc. algunos de los métodos que el administrador puede utilizar como medios de financiamiento son los siguientes:

El factoring.

Este método consiste en la venta de la cartera de cuentas por cobrar a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas), basada en un convenio generalmente flexible. Se comunica a los clientes para que realicen sus pagos, pendientes con la empresa, al factor o agente, este al recibir el pago y al mismo tiempo retiene un porcentaje como contraprestación de sus honorarios y el resto lo abona a la cuenta de la compañía.

La función del factor o agente es actuar como un departamento de cobranza, en todas sus obligaciones, investigar y evaluar a los clientes y cobrar las cuentas. En ocasiones incorpora el riesgo por incobrabilidad mediante un contrato en el que la empresa no es responsable de las cuentas que en su momento ya no sean recuperables, de esta forma el agente absorberá la pérdida derivada de la falta de cumplimiento por parte del cliente, este convenio le permite al agente aumentar sus cuotas o porcentajes al adquirir la responsabilidad total de las cuentas.

Los principales beneficios que se pueden obtener a través del factoring son:

- 1) Desaparecen los costos de cobranza, ya que el agente se encarga de la recuperación de las cuentas
- 2) No hay costos del departamento de crédito como contabilidad y sueldos
- 3) Se elimina el riesgo de incumplimiento si se realiza un convenio sin responsabilidad para la empresa

4) Se pueden obtener recursos con rapidez y a un menor costo que el solicitado a alguna institución bancaria o por la venta de algunos valores, el agente proporciona anticipos al momento en que se realiza la apertura de las cuentas.

Costos del factoring. Como ya se mencionó el servicio de este método implica la reducción de cierto porcentaje de las cuentas o el cargo de una comisión, ejemplo: Supongamos que una empresa decide vender sus cuentas por cobrar a un factor las cuales tienen un valor de \$ 1,000.00, el factor podría pagar únicamente \$ 950.00 por ellas, eso significa un descuento del 5% en una cuenta por cobrar a 90 días, ósea una tasa de interés anual efectiva del 20%. También existe la posibilidad de adelantar el pago de los \$ 950.00 antes de que la cuenta sea cobrada por lo cual el agente cobrara una tasa de interés adicional.

El administrador financiero evaluará las alternativas de mantener un departamento de crédito interno o de recurrir al financiamiento a través de un factor o agente, esta decisión repercutirá definitivamente en las utilidades y rendimiento de la empresa.

Seguro de crédito

Como su nombre lo indica, consiste en contratar un seguro que se encargue de cubrir el riesgo de incumplimiento de las cuentas por cobrar, esta cobertura generalmente es contratada por empresas que tienen pocas cuentas por cobrar pero de gran importancia, en las que el incumplimiento de alguna de ellas ocasionaría trastornos en la operación de la compañía, u organizaciones que mantienen muchas cuentas por cobrar pequeñas cuyo riesgo es mayor que el promedio.

Esta clase de seguros en ocasiones no resuelve el problema del costo por el riesgo de las cuentas por cobrar, ya que las pólizas son muy caras y varían su precio según el riesgo de la cartera estando calculadas con relación al total de las ventas de la empresa. En ocasiones las compañías de seguros se rehúsan a asegurar las cuentas que por su riesgo necesitan la cobertura del seguro y en ocasiones la injerencia del asegurador en el manejo del departamento de crédito puede resultar inaceptable para la administración.

Compañías Financieras de grupo

Algunas de las grandes empresas han desarrollado subsidiarias de su propiedad para proporcionar financiamiento en las cuentas por cobrar. A veces la creación de una de esas compañías facilita la obtención de recursos, debido a la experiencia que se tiene en el manejo de valores, y al mismo tiempo proporciona mayor flexibilidad a la empresa matriz cuando se trata de otorgar créditos para fomentar las ventas. Sin embargo, la capacidad de la empresa para obtener préstamos no mejora probablemente. Casi con seguridad este método resulta más costoso que el factoring o los préstamos bancarios para financiar las cuentas por pagar.

Otras alternativas de financiamiento.

Método de consignación de mercancías. En vez de realizar la venta en su totalidad el cliente realiza los pagos de la mercancía conforme se vayan realizando las ventas de los productos entregados por la empresa para su venta, de esta forma se reduce el riesgo de incumplimiento, puesto que en caso de no pago la empresa retirará la mercancía al cliente puesto que siguen siendo de su propiedad.

La adopción de una garantía colateral que ampare los artículos comprados por el cliente, resulta una política alternativa que en cierto modo proporcione a la compañía una garantía de pago por las ventas realizadas.

La política de ventas de contado elimina toda posibilidad de riesgo por incobrabilidad.

La empresa puede conceder pequeños créditos a sus clientes e ir ampliando conforme se desarrollen esas relaciones comerciales que fomenten la confianza de pago para la compañía, evitando las pérdidas por grandes créditos que pueda presentarse cuando se opera con personas desconocidas.

Capítulo VI.

6. Administración de inventarios.

El inventario de las empresas se considera como la existencia del producto que la compañía pone a disposición del cliente para su venta, así como los componentes que conforman la elaboración del bien (materia prima y producción en proceso)

El administrador financiero deberá desarrollar una labor importante en la administración del inventario, ya que este elemento constituye una partida sobresaliente del activo y repercute en la rentabilidad de la empresa, además debe financiar las adquisiciones de materiales para la elaboración del producto terminado, siendo esta tarea primordial para el desarrollo de las operaciones de la compañía.

El inventario al igual que las cuentas por cobrar, mantienen una dependencia directa de las ventas, sin embargo, los inventarios deben de obtenerse en forma previa a la venta de los mismos, lo que constituye para el administrador financiero un problema de decisión importante, los recursos destinados a la obtención del producto deben ser invertidos en materiales o en otros proyectos que resultarían en determinado momento más rentables.

Recuerden que los inventarios constituyen un elemento importante en el ciclo de conversión de efectivo, reflejado en el plazo de convertir las materias primas en producto terminado y posteriormente la venta de estos bienes, entre mayor sea el periodo de conversión del inventario, mayor será el periodo de conversión de efectivo.

6.1. Objetivo

El administrador financiero debe mantener siempre en la mente, que con relación al inventario, su objetivo será proporcionar los inventarios suficientes para lograr la óptima operación de la empresa, al costo más bajo posible.

En el concepto anterior encontramos dos elementos primordiales 1) satisfacer la demanda del producto en el mercado y 2) la maximización de los recursos del inventario

En primer término el propósito de mantener productos en el almacén implica ganar tiempo, la existencia de bienes en el inventario permite realizar entregas de pedidos contratados en forma rápida, ya que la obtención de materiales y la producción el bien no es en forma inmediata; y en segundo lugar mantener una situación importante en el mercado previendo, cualquier cantidad de compras por parte de los clientes e incluso la posibilidad de adjudicarse clientes de la competencia, en caso de que los competidores no cuenten con producto en el momento que el cliente lo requiera.

Esta situación provocaría en la empresa mantener niveles excesivos de productos, aniquilando el costo de satisfacción de la demanda, sin embargo, resulta extremadamente costoso mantener estos niveles de inventario en los almacenes.

El segundo punto se refiere a la correcta aplicación de los recursos, minimizando hasta el punto óptimo el nivel del inventario requerido, además implica la identificación de los costos implícitos de la compra de materiales y el mantenimiento del inventario, el cuadro siguiente indica algunos de los costos más representativos de las empresas.⁹

⁹ J. Fred Weston Eugene F. Brigham “Fundamentos de Administración Financiera” Pag. 556

Costo anual aproximado como

% del valor del inventario

I. Costos de Mantenimiento

• Costo de capital invertido	12.00 %
• Costo de almacenamiento y de manejo	0.05
• Seguros	0.05
• Impuestos sobre la propiedad	1.00
• Depreciación y desuso	12.00
Total	6.00

II. Costos de ordenamiento, de embarque y de recepción.

Costo de la colocación de la orden, incluyendo los costos de producción y de arranque

	varia
• Costo de embarque y de manejo	2.50 %

III. Costos de incurrir en faltantes de inventario

• Perdida de ventas	varia
• Perdida del buen nombre ante los clientes	varia
• Interrupción de los programas de producción	varia

6.2. Consideraciones para determinar el inventario

Como administrador financiero deben considerarse dos factores primordiales, basados en objetivo de minimizar la inversión en inventarios, sin provocar ningún desabasto de producto a consecuencia de la demanda del mercado.

Estos factores son:

- Los costos asociados al proceso de pedir y
- Los costos asociados con el manejo del inventario.

Los primeros son esencialmente aquellos en que se incurre cada vez que se ordena inventario, al momento de realizar el pedido al proveedor o en forma interna al departamento de producción. Algunos de estos costos y gastos son los siguientes: el costo de la formulación de la orden al proveedor, esta incluye gastos secretariales, papelería, gastos del analista que procesa la orden en el sistema y equipo de cómputo así como la supervisión y el visto bueno del encargado de compras.

En el caso que la requisición del inventario sea interna se requiere de igual forma elaborar la forma de la orden, en donde se tendría que incurrir en el costo de preparación del cambio de producción, si el producto lo fabrica la misma empresa, esto puede significar el ajuste de la maquinaria a las especificaciones del nuevo producto o proceso, esto sin olvidar que las mermas y desperdicios generan en si un costo extra a considerar.

Estrechamente ligado a los costos mencionados se relaciona el gasto de recepción e inspección de los materiales solicitados, con el objeto de asegurarse que se reciba realmente la cantidad y calidad solicitada en el pedido.

Los costos de manejo se asocian principalmente a al financiamiento, almacenamiento y conservación del inventario. La obtención del capital para la compra del inventario es costosa y la empresa tiene que absorberla, al momento de almacenar también se incurre en gastos de energía eléctrica, impuestos prediales, mantenimientos de edificio, servicios y vigilancia ente otros; además es necesario asegurar la mercancía

contra posibles siniestros y contingencias como robos, incendios, destrucción por sismos etc.

A todo lo anterior debemos agregar los gastos de obsolescencia y deterioro de los inventarios que en algunos casos llegan a ser muy representativos.

6.3. Método de razones financieras

El administrador financiero debe utilizar algunas de las técnicas de análisis, con el objeto de mantener un mejor control de los inventarios, algunas de estas son razones financieras que indican probabilidades y tendencias, señalando los puntos importantes a considerar en la administración del inventario son las siguientes:

- *Rotación de inventarios*: Su resultado representa la velocidad con que se mueve el inventario, además de permitirnos conocer aquellas mercancías de lento movimiento u obsoletas. Su fórmula es la siguiente:

$$\text{Rotación de inventarios} = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Promedio del inventario}} = \text{"X"} \text{ veces}$$

"X" representa el número de veces que cambia el inventario, sin embargo, también es posible conocer el número de días que se tiene el inventario, solo hay que dividir 365 días entre la rotación "X".

También puede determinarse el porcentaje de cobertura en inventario para las ventas de un periodo futuro:

$$\frac{\text{Inventarios (netos)}}{\text{Costo de ventas futuras}} = \text{"X"} \%$$

Este porcentaje puede convertirse en días multiplicando 365 X "X" % obteniendo la cobertura en días.

Con frecuencia el costo de ventas presupuestado, futuro, no es el que se utiliza, si no el costo de ventas incurrido, con ello obtendremos una medida no muy exacta, pero calculándose en forma consistente durante un ejercicio, tenemos una tendencia para la toma de decisiones.

Por lo que se refiere a un parámetro o un estándar de rotación de inventarios, podemos decir que esta no es posible ya que la empresa tiene características muy peculiares y ninguna empresa es igual a otra, cada una maneja sus políticas en forma diferente.

- *Inventario a capital de trabajo*: Su resultado identifica la parte que representan los inventarios del capital de trabajo, su fórmula de obtención es la siguiente:

$\frac{\text{Inventarios (netos)}}{\text{Capital de trabajo}}$
--

Esta razón no debe ser mayor del 100% ya que esto indicaría una sobre existencia del inventario pudiendo ocasionar problemas de liquides futura.

- *Inventarios a activos circulantes*: Esta razón mide la participación que tienen los inventarios dentro del activo circulante, nos sirve para controlar la inversión de los inventarios en relación al activo circulante ya que este renglón es muy importante y debemos mantener vigilada la participación del inventario, esta participación no debe ser mayor al 50% del activo circulante puesto que representaría un exceso en el inventario ocasionando problemas futuros de liquidez.

Su fórmula es la siguiente:

$\frac{\text{Inventario (neto)}}{\text{Activo circulante}} = \frac{8,300}{20,000} = 41.5 \%$
--

- *Inventarios a activos totales*: Esta razón al igual que la anterior muestra la participación de los inventarios, pero a hora en relación al activo total.

Su fórmula es la siguiente:

Inventarios (netos)	8,300		
—————	=	—————	= 13.38 %
Activo total	62,000		

Por últimos tenemos:

- *Inventarios a capital contable*: esta se obtiene dividiendo el inventario entre el capital contable y representa la parte de la propiedad de los accionistas invertida en inventarios, su fórmula es la siguiente:

Inventario (neto)	8,300		
—————	=	—————	= 33.2 %
Capital contable	25,000		

Todo lo anterior proporciona al administrador un conocimiento analítico del inventario de la empresa, permitiéndole conocer la estructura financiera y vigilando sus tendencias se tomarán decisiones que permitan incrementar la productividad de la compañía.

6.4. Determinación del lote óptimo del inventario

Como se mencionó con anterioridad para poder determinar el tamaño óptimo del inventario se deben identificar los costos implícitos en ello. Estos costos los podemos expresar en costos de mantenimiento y costos de ordenamiento del producto.

- Costos de mantenimiento. Al hablar de estos costos nos referimos fundamentalmente, a aquellos que se asocian al financiamiento, almacenamiento y conservación del inventario, algunos de estos costos son: impuestos y mantenimiento del edificio, vigilancia, seguros de protección al inventario, servicios, etc. estos costos en general se incrementan en forma proporcional al monto promedio del inventario que se decida mantener la compañía.

Para determinar el costo total de mantenimiento en forma anual tenemos la siguiente fórmula:

$$TCC = (C) (P) (A)$$

En donde:

TCC = Costo total de mantenimiento

C = El costo porcentual de mantenimiento por unidad

P = Precio por unidad

A = Inventario promedio expresado en unidades

La obtención del inventario promedio la determinamos como la demanda requerida de producto que se espera en el periodo (S) entre el número de ordenes colocadas del mismo (N), si se consume en forma uniforme el producto a lo largo del año y no existen márgenes de seguridad, el promedio de del inventario seria el siguiente:

$$\text{Promedio del inventario} = A = \frac{\text{Unidades por orden}}{2} = \frac{S/N}{2}$$

Ejemplo: si S = 200,000 unidades al año N = 4 veces P = \$ 2.00 a demás la empresa tiene un costo de financiamiento del 10%, costos de almacenamiento (espacio, servicios, vigilancia, etc.) de \$ 3,000.00, paga por seguros \$ 500.00 y debiera de

reducir su inventario en \$ 1,000.00 debido a la depreciación y al desuso. ¿Cuál sería el costo total de mantenimiento?

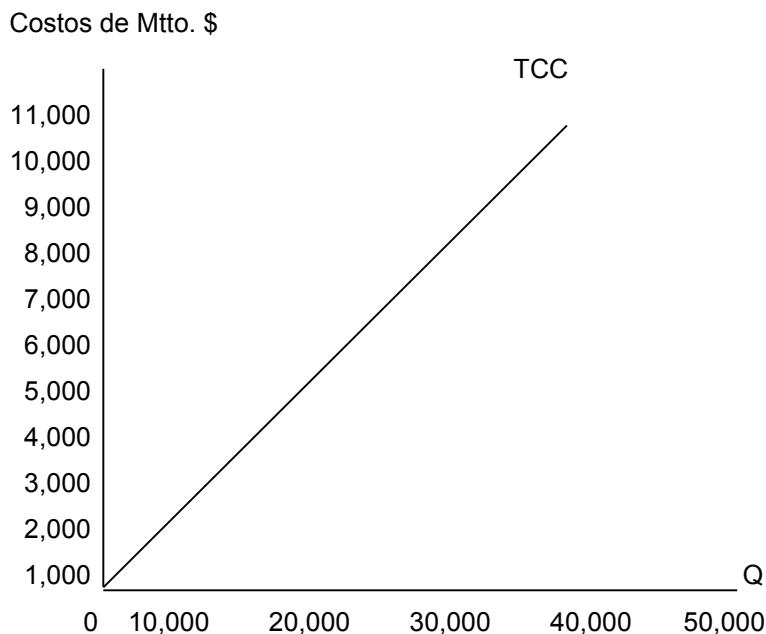
$$A = \frac{200,000 / 4}{2} = \frac{50,000}{2} = 25,000 \text{ unidades}$$

Valor promedio del inventario = \$ 2 X 25,000 = \$ 50,000.00

$C = 5,000 + 3,000 + 500 + 1000 / 50,000 = \$ 9,500 / 50,000 = 0.19 = 19 \%$

$TCC = (0.19) (\$ 2.00) (25,000) = \$ 9,500.00$

En la siguiente gráfica podemos observar como a medida que se incrementa el número de unidades en el inventario, también existe un incremento en el costo de mantenimiento del mismo.



- Costo de ordenamiento. Estos costos los definimos como aquellos en los que se incurre cada vez que se solicita una orden de inventario, estos son erogados en forma fija e independiente del tamaño del inventario. Es el costo fijo de colocar y recibir una orden de productos multiplicada por el número de órdenes colocadas en el ejercicio, algunos de ellos son los gastos secretariales, de papelería, de contabilidad, etc. Su fórmula es la siguiente:

Costo Total de Ordenamiento = TOC = (F) (N).

En donde:

TOC = Costo total de ordenamiento

F = Costos fijos por orden

N = Numero de ordenes colocadas.

También puede sustituirse $(n) = S / 2A$. y la formula anterior cambiaría en la siguiente forma:

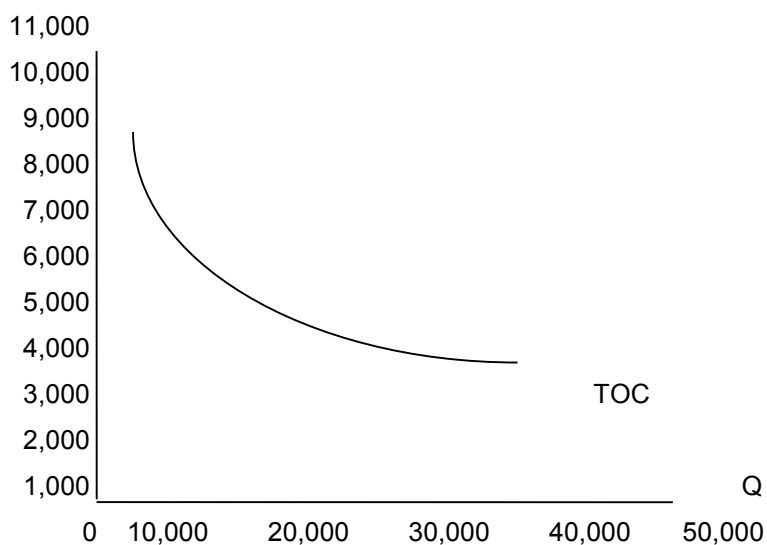
$$\text{Costo Total de Ordenamiento} = \text{TOC} = F \left(\frac{S}{2A} \right)$$

Ejemplo: Si $F = \$ 1,000.00$ $S = 200,000$ y $A = 25,000$ entonces el costo total anual de ordenamiento $\text{TOC} = \$ 4,000.00$

$$\text{TOC} = \$ 1,000 \left(\frac{200,000}{50,000} \right) = \$ 1,000 (4) = \$ 4,000.00$$

La gráfica siguiente muestra como a medida que se incrementa el número de artículos ordenados disminuye el costo de la orden de productos.

Costos de Ordenamiento \$



Tomando como base los costos de mantenimiento, así como los costos de ordenamiento, podemos integrar un costo total del inventario, mismo que sería la suma de los costos mencionados y expresado en la siguiente fórmula:

$$\text{Costo total del inventario} = \text{TIC} = \text{TCC} + \text{TOC}$$

$$= (C)(P)(A) + F \left(\frac{S}{2A} \right)$$

Reconociendo que el inventario promedio es $A = Q / 2$, sustituyendo en la ecuación tendríamos:

$$\text{Costo total del inventario} = \text{TIC} = \text{TCC} + \text{TOC}$$

$$= (C)(P) \left(\frac{Q}{2} \right) + F \left(\frac{S}{Q} \right)$$

Modelo de la cantidad económica de la orden (EOQ)

El modelo de la cantidad económica de la orden, constituye una herramienta para determinar el tamaño óptimo del inventario, una cantidad en la cual los costos totales del inventario, de mantenimiento y de ordenamiento, mantengan sus niveles más bajos.

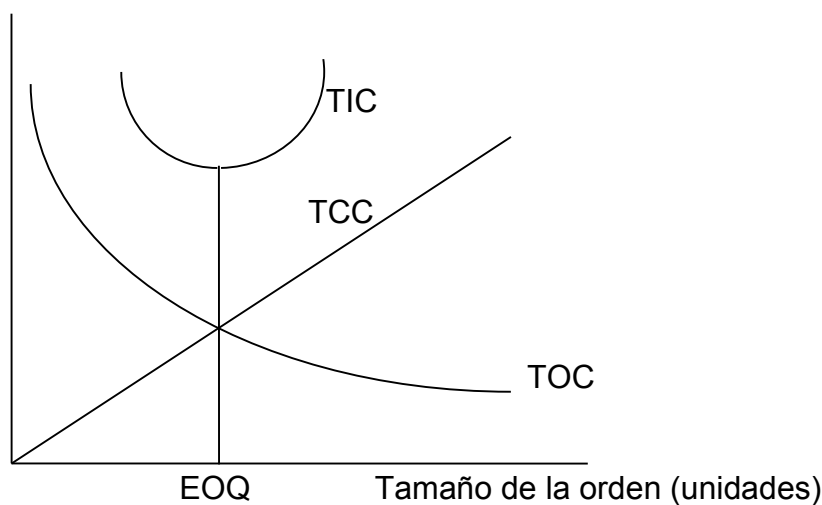
Como se ha mencionado el tamaño del inventario está determinado por el número y el volumen de las ordenes emitidas durante el ejercicio, ya que si se ordena en periodos muy cortos el inventario sería pequeño, a diferencia que si ordenamos en periodos largos, donde la cantidad de la orden sería mayor y consecuentemente obtendríamos de esta forma grandes volúmenes de inventario.

Como se observó algunos costos aumentan o disminuyen según el tamaño del inventario, ya que ha mayor volumen de la orden, existe un capital más grande de

inversión, lo que conlleva a un incremento en el almacenaje, en los intereses del capital de inversión, en los seguros y en los costos por desuso; sin embargo los costos de ordenamiento disminuirían, debido a que la periodicidad para realizar una orden disminuye, haciendo el periodo de tiempo más amplio entre una orden y la siguiente; pero si los volúmenes de las ordenes disminuyen, será necesario solicitar con mayor frecuencia dichas ordenes, creando una disminución en los costos de mantenimiento y un incremento en los costos de ordenamiento.

Para poder observar en forma gráfica la cantidad económica de la orden (EOQ), será necesario sumar las curvas de los costos de mantenimiento (TCC) y de ordenamiento (TOC), dando consigo el costo total del inventario (TIC), y como lo muestra la gráfica el punto donde este costo total se minimiza se conoce como la cantidad económica de la orden (EOQ).

Costo de Ordenamiento y de
Mantenimiento del inventario (\$)



La fórmula para determinar la cantidad económica de la orden es la siguiente:

$$EOQ = \sqrt{\frac{2(F)(S)}{(C)(P)}}$$

En donde:

EOQ = Cantidad Económica de la Orden

- F = Costos fijos de la colocación de la orden
- S = Ventas anuales en unidades
- C = Costos anuales de mantenimiento, expresados como un porcentaje del valor promedio del inventario
- P = Precio de compra por unidad.

Ejercicio:

La empresa El patito feliz, S.A. se encarga de la distribución de pantalones de vestir y ha mantenido ventas anuales de 33,000 unidades, a un costo por cada pantalón de \$ 10.00 con una proporción del costo de mantenimiento del 25% del valor del inventario y costos fijos por cada orden de \$ 1,000.00.

Se desea saber:

1. ¿Cuál es la cantidad económica óptima que debe ordenarse en cada una de las órdenes del ejercicio?
2. Determinar el nivel promedio del inventario
3. Determinar el costo total del inventario

Respuestas

1. Empleando la fórmula de la EOQ. Obtenemos 5,138 unidades como cantidad económica óptima de cada orden.

$$EOQ = \sqrt{\frac{2(F)(S)}{(C)(P)}} = \sqrt{\frac{(2)(1,000)(33,000)}{(0.25)(10)}} = 5,138 \text{ unidades}$$

Por lo anterior si tenemos un consumo de 33,000 unidades en el año, se deben de solicitar en forma anual **6.42** órdenes, cada una de un volumen de 5,138 unidades.

2. Considerando que no existe un margen de seguridad y que el consumo del producto se realiza en forma uniforme, determinamos que la empresa tiene que partir de un saldo inicial de 5,138 unidades que se consumirán conforme transcurra el bimestre, tiempo que en que debe solicitarse una nueva orden, por lo tanto al final de bimestre

se tendría un inventario igual a cero y el inventario promedio se determinaría como el promedio de la suma del inventario inicial y el inventario final

$$\text{Inventario promedio} = \frac{\text{Saldo inicial} + \text{Saldo final}}{2} = \frac{5,138 + 0}{2} = \underline{2,569} \text{ unidades}$$

$$\text{Valor del inventario} = 2,569 \text{ unidades} \times \$ 10.00 = \$ 25,690.00$$

3. Utilizando la fórmula para obtener el costo total del inventario, la cual se manejó con anterioridad obtendremos el resultado.

$$\text{Costo total del inventario} = \text{TIC} = (C) (P) \left(\frac{Q}{2} \right) + F \left(\frac{S}{Q} \right)$$

Sustituyendo los valores en la fórmula tenemos:

$$\text{TIC} = 0.25 (\$ 10) \left(\frac{5,138}{2} \right) + (\$ 1,000) \left(\frac{33,000}{5,138} \right)$$

$$\text{TIC} = 6,422.00 + 6,422.00$$

$$\text{TIC} = \underline{\$ 12,844.00}$$

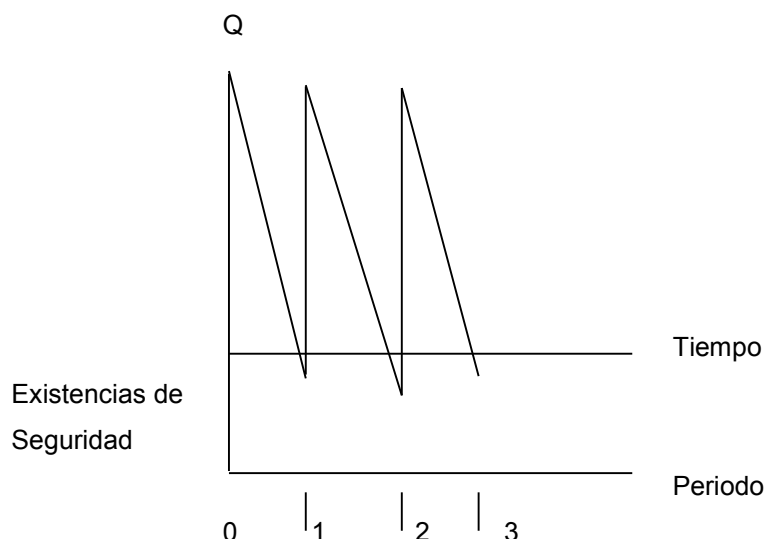
En la determinación del costo total del inventario (TIC) encontramos dos características 1) en el cálculo no se incluye el costo mismo del inventario por la cantidad de \$ 330,000.00 (33,000 X \$ 10) y 2) los costos de mantenimiento y de ordenamiento permanecen siempre iguales.

6.5. Existencias de seguridad

Uno de los factores importantes que no hay que perder de vista es la incertidumbre, que generalmente acompaña a la demanda, es responsabilidad del administrador financiero determinar la existencia de seguridad para hacer frente a una demanda mayor de la esperada.

El problema radica cuando la demanda es mayor a las existencias de nuestros inventarios y principalmente se origina por que el producto no llego a tiempo a nuestros almacenes o porque definitivamente la demanda excedió lo esperado. Para evitar esta situación y poder hacer frente a los compromisos con nuestros clientes internos y externos, el administrador financiero tiene el compromiso de estimar un inventario de seguridad, que consiste en incorporar unidades adicionales de inventario en exceso de la demanda estimada y por encima del nivel del EOQ de principios del periodo¹⁰

Los conceptos mencionados anteriormente los podemos ilustrar en la siguiente gráfica, donde se observa que el margen de existencias de seguridad nos proporciona una reserva de producto para que en caso de requerirlo se cubra la demanda del cliente.



¹⁰ Steven E. Bolten Administración financiera Edit. Limusa, S.A. de C.V. Pag. 549

Como consecuencia de mantener una existencia extra en nuestros inventarios es el costo en el que incurrimos, refiriéndonos a los costos de manejo y de abastecimiento; el primero es fácil de determinar ya que a medida que se incrementa el inventario, en la misma proporción se elevan nuestros costos de manejo, también resulta sencillo identificar la pérdida de utilidades que se dejan de recibir a causa la falta de producto, sin embargo no resulta tan sencillo identificar el daño que se ocasiona en el mercado por la falta de artículos que solicita el cliente ya que si en forma consistente se presenta esta situación y además esto interfiere en la operación del cliente existe una alta probabilidad que este se dirija a la competencia y se pierda el cliente. De igual forma ocurre con nuestros clientes internos ya que a la falta de materias primas es interrumpido el proceso de producción ocasionando desorganización e incremento en los costos de reanudación de la producción.

La labor del administrador financiero consistirá en determinar la cantidad óptima de inventario de seguridad, equilibrando los costos de no tener que disminuyen a medida que se incrementa el inventario.

6.6. Principales deficiencias

Regularmente en las empresas medianas y familiares de nuestro país no determinan máximos y mínimos de inventario ocasionando:

Causa de los excesos de inventarios:

- La pérdida de reputación en el mercado.
- Aprovechar ventajas ofrecidas por los proveedores.
- Falta de coordinación en las áreas de venta y compra de materiales.
- Especulación en los precios de los inventarios.

Causas de faltantes de inventarios:

- Proveer de recursos suficientes a la empresa para la adquisición de materiales.

Efectos:

- Incremento de los costos del control de inventarios
- Incrementos de materiales obsoletos, en mal estado y desperdicios.
- Costos de oportunidad para invertir en otros renglones.
- Incremento al costo de capital.
- Pérdida de clientes por falta de mercancías, entre otras

6.7. Control de inventarios

Sobre el tema de control de los inventarios, podemos sugerir algunas de las técnicas alternativas básicas que deben considerarse, y que a continuación se relacionan:

- Control de inventarios. Uno de los métodos más comunes para el control de inventarios es el sistema ABC, el cual consiste en minimizar al máximo el inventario de la empresa, evitando fuertes inversiones de efectivo en este rubro, para ello se requiere identificar el inventario tanto en su volumen físico como en su valor monetario, surgiendo de ahí su nombre¹¹:

A Aquellos inventarios que físicamente ocupan una mínima parte en bodegas, pero en valores representan una cantidad considerable, además de tener una menor rotación en relación al inventario total.

B Aquella inversión que tanto físicamente como en su importe se encuentra nivelado, representando una inversión media con una rotación continua.

C Aquella que físicamente ocupa la mayor parte de la bodega, pero monetariamente vale una mínima parte

Además de este método también es importante el establecimiento de mínimos y máximos de existencias.

Lo anterior se refiere en lo físico a que toda la mercancía debe estar perfectamente clasificada y ordenada con el propósito de facilitar su distribución, recuento y facilitar su localización.

- Control de calidad. Este punto se refiere a que cuando solicitemos mercancía a nuestros proveedores, al momento de recibir se verifique que lo solicitado cumpla

¹¹ Madroño Cosío Manuel Enrique Administración Financiera del Circulante Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C.

con las características efectivamente convenidas, evitando demoras por cambios de material no solicitado.

- Tomas de inventarios físicos. Tienen su finalidad para verificar que los registros que aparecen en los sistemas sean congruentes con las existencias físicas con que cuenta la empresa, es importante establecer un calendario para la toma de inventarios así como asignar al personal que se encuentre familiarizado con los materiales, pero que sea independiente de su manejo y control. Durante la toma de inventario es recomendable efectuar dobles conteos dejando con ello mayor veracidad del físico y en caso de existir alguna duda se procederá a realizar un tercer conteo, al término del inventario se procederá a evaluar los resultados e identificar diferencias contra libros y por último se realizará la aplicación de los ajustes, sin antes determinar las causas que los determinaron.
- Administración de riesgos. Consiste en contratar con alguna compañía aseguradora la cobertura de los bienes del almacén, existiendo para ello diversos tipos de seguros que cubran los riesgos a los que está sometido el inventario tales como: incendio, robo o bien por fenómenos naturales, etc.
- Vales de entrada y salida. Estos controles tienen como finalidad llevar un recuento de cuanto material se ha adquirido y cuanto se ha entregado para su consumo, la utilidad que el administrador puede darle a estos documentos es la identificación de necesidades reales de consumo, tiempos de entrega del proveedor y sobre todo establecer correctamente la cantidad exacta del lote óptimo de compra.
- Reporte diario de existencias. Este control nos permite cuantificar el desabasto del almacén identificando los materiales que requieren de resurtir, además proporciona el estado actual de las mercancías permitiendo revisiones físicas.
- Adquirir lotes grandes de material que permitan una reducción de los costos de mantenimiento y adquisición.

Estas técnicas mencionadas solo son algunas que el administrador financiero utiliza, sin embargo, mucho dependerá de la capacidad de este para establecer controles que permitan una fácil identificación y manejo de los materiales, así como para determinar las cantidades de inversión necesarias en los inventarios.

Capítulo VII.

7. Financiamiento a corto plazo

De todas las actividades de un negocio, la de reunir el capital es de las más importantes y la forma de conseguir ese capital es a lo que llamamos financiamiento.

El financiamiento a corto plazo en la empresa, representa aquellas deudas que serán liquidadas dentro del periodo de un año.

Los financiamientos a corto plazo se pueden presentar de forma interna dentro de las operaciones propias de la empresa y están representados principalmente por las cuentas por pagar, los anticipos de clientes, los incrementos de capital y las utilidades retenidas, así como también el financiamiento externo, que puede estar conformados por créditos bancarios a través de préstamos directos o quirografarios, descuento de documentos, crédito comercial y créditos prendarios bancarios.

El objetivo que busca la administración financiera al adquirir esta clase de financiamientos, es brindar la posibilidad de mantener una economía estable y eficiente, así como también de seguir sus actividades y operaciones comerciales, trayendo como consecuencia, otorgar un mayor aporte al sector económico en el cual participan.

Si está por iniciar un negocio o piensa expandirlo, debe buscar la forma de obtener y asegurar el financiamiento adecuado; lo cual puede resultar algo muy difícil y frustrante. Para evitarlo es necesario clarificar su idea de negocio y fundamentarla en un plan de negocio, esto también le ayudará a no cometer errores muy comunes como obtener un tipo de financiamiento equivocado, calcular mal la cantidad necesaria de financiamiento o subestimar el costo de pedir dinero prestado, para ello es necesario contar con políticas administrativas de financiamiento que nos permitan mantener la liquidez y el grado de endeudamiento establecido de la empresa.

7.1. Financiamiento Interno.

Los ejecutivos de finanzas deberán saber cuál es el momento indicado para hacer uso de estos instrumentos internos y externos de financiamiento, que le permiten llevar a cabo las operaciones de la empresa con eficiencia y considerando los costos más bajos.

7.1.1. Pasivo a corto plazo

El Crédito comercial como fuente de financiamiento.

El crédito comercial constituye una fuente de financiamiento espontánea a corto plazo, ya que surge de las transacciones ordinarias del negocio, de hecho es la mayor fuente de fondos de las empresas mercantiles, en economías como la nuestra a la mayoría de los compradores no se les exige el pago al momento de recibir las mercancías, si no que se les concede un plazo para realizar el pago, durante este tiempo el vendedor otorga un crédito que le permita al comprador seguir adelante con sus operaciones.

Existen tres tipos de crédito comercial:

- Cuenta abierta.- El vendedor concede el crédito sobre la base de una investigación crediticia del comprador, este tipo de crédito es el más común entre los negocios, el vendedor embarca las mercancías al comprador anexando un documento de recibo que indique la cantidad, características, precio y condiciones de crédito otorgadas, en esta negociación el comprador no firma ningún documento que ampare el adeudo de lo recibido, el mismo recibo firmado o con sello de conformidad constituye el reconocimiento del adeudo del material y el comprador solo se refleja el pasivo en su balance.

El costo que representa este tipo de crédito está determinado por las condiciones que se fijen, dichas condiciones de pago van desde el pago inmediato contra entrega de mercancía, hasta los plazos más amplios, dependiendo de cuál sea la

costumbre entre las empresas y de la opinión que tenga el proveedor de la capacidad de pago del cliente; algunas de estas negociaciones son las siguientes:

C.A.E. Cobro antes del envío, se exige cuando el proveedor tiene duda de la capacidad o el deseo de pagar del cliente, esta situación se presenta normalmente cuando se inician relaciones comerciales y el proveedor espera a que el banco apruebe el cheque para remitir las mercancías.

C.O.D. En esta circunstancia no se concede crédito comercial y significa pago contra entrega (cash on delivery) de las mercancías, solo el riesgo existe por alguna devolución de mercancía por parte del comprador.

Periodo Neto Sin Descuento por Pronto Pago. En esta condición se concede crédito y el vendedor especifica un periodo de tiempo para la realización del pago. Ejemplo "Neto 30" significa que la cuenta se tiene que pagar dentro de 30 días.

Periodo Neto Con Descuento por Pronto Pago. A demás de conceder crédito el vendedor concede un descuento si la cuenta es liquidada durante la primera parte del periodo neto. Ejemplo "2/10 Neto 30" este concepto indica que se ofrece un descuento del 2% si la cuenta es liquidada dentro de los 10 primeros días, de no ser así el comprador pagara la totalidad al termino de los 30 días.

- Documentos por pagar. Este tipo de crédito comercial nos lleva a la formalización del adeudo a través de la firma de documentos que amparen el adeudo del cliente con el proveedor, en la mayoría de los casos se utiliza cuando el adeudo se encuentra vencido y el vendedor de alguna forma quiere garantizar el cobro de su venta.
- Aceptaciones comerciales. Bajo este sistema también se garantiza el adeudo y consiste en que el vendedor extiende un giro sobre el comprador, ordenándole al comprador pagar el giro en alguna fecha futura, aceptando el giro el comprador nombra un banco en el cual se pagara el giro cuando venza, en ese momento el giro se convierte en una aceptación comercial y dependiendo del valor crediticio del comprador puede poseer cierto grado de negociabilidad. Como se vio el crédito

comercial constituye una fuente de recursos para las empresas que varía de acuerdo a sus ciclos de producción, ya que si las empresas consumidoras incrementan su ciclos productivos las compras al mismo tiempo elevan el volumen de las cuentas por pagar, brindando parte de los fondos necesarios para financiar el aumento de producción, de igual manera a medida que disminuya la producción en esa medida también disminuyen las cuentas por pagar, bajo estas circunstancias el crédito comercial depende por completo de los planes de compras de la empresa que a su vez están determinados por los ciclos de producción.

Al analizar el crédito comercial el ejecutivo de finanzas debe considerar dos situaciones en forma específica:

- No aprovechar el descuento por pronto pago y pagar el último día del periodo neto
- Pagar sus cuentas más allá del periodo neto.

En la primera situación si el proveedor ofrece un descuento por pronto pago y no es aprovechado existe un costo de oportunidad, por ejemplo, si las condiciones de venta son "2/10 neto 30" la empresa tiene el uso de los fondos por 20 días adicionales, si no aprovecha el descuento por pronto pago, pagando al final del periodo neto. En el caso de una factura de \$ 100.00 tendría el uso de \$ 98.00 durante 20 días y paga \$ 2.00 por este privilegio, si consideramos un préstamo de \$ 98.00 por 20 días a un costo por interés de \$ 2.00 podemos definir la tasa de interés anual aproximada de la siguiente manera:

$$2 = 98 \times \% \times (20/360)$$

Por lo tanto:

$$X\% = (2/98) \times (360/20) = 36.7\%$$

Observándose que el crédito comercial puede ser una fuente de financiamiento muy cara cuando se ofrece un descuento por pronto pago y no se acepta.

El costo en base al porcentaje anual, de no tomar un descuento por pronto pago puede ser generalizado de la siguiente manera:

$$\text{Costo anual por intereses acumulados} = \frac{\% \text{ de descuento}}{(100 - \% \text{ de descuento})} \times \frac{360 \text{ días}}{(\text{Fecha de pago} - \text{Periodo de descuento})}$$

A través de esta ecuación observamos que el costo del crédito comercial declina si el periodo neto se hace más largo en relación con el periodo de descuento.

Si las condiciones en el ejemplo anterior hubieran sido “2/10 neto 60” el costo anual del interés de no tomar el descuento pagando al final del periodo neto hubiera sido:

$$(2/98) \times (360/50) = 14.7\%$$

Por lo tanto y en resumen podemos decir que, si una empresa no aprovecha el descuento por pronto pago, su costo del crédito comercial declina a medida que transcurre el tiempo y posponga su pago.

En la segunda situación nos encontramos que el ejecutivo de finanzas decide a largar más allá del periodo neto de pago la liquidación de sus cuentas, a esta estrategia se le conoce como “estirar las cuentas por pagar o apoyarse en el crédito comercial.”

7.1.2. Anticipo de clientes

Los créditos diferidos u obligaciones sobre ingresos, son aquellos por los que la empresa recibe un pago adelantado de los clientes, la compañía hace uso de ese efectivo en su beneficio, pero no deja de considerar las condiciones del adelanto, generalmente remitiendo las mercancías en los tiempos establecidos.

7.1.3. Incrementos de capital

Estos financiamientos extraordinarios, permiten tener efectivo por parte de los socios o accionistas para el desarrollo de las operaciones o fines generales de la empresa.

Este financiamiento tiene como costo el rendimiento de la inversión de los accionistas dichas aportaciones se pueden realizar en acciones comunes y/o preferentes.

7.1.4. Utilidades retenidas

Estas cuentas constituyen una fuente de financiamiento que permite que las operaciones de la empresa no se vean en riesgo por falta de liquidez, ya que no tiene costo alguno puesto que no origina pago de dividendos.

Dentro de las Utilidades retenidas a disposición de la asamblea de accionistas encontramos:

- Utilidades por aplicar
- Reserva por prima sobre acciones

Dentro de las utilidades retenidas únicamente capitalizables se tiene:

- Reserva legal
- Reserva de reinversión
- Reserva de mantenimiento de capital
- Exceso o insuficiencia en la actualización de capital.

Pasivos acumulados

El ejecutivo de finanzas puede también generar recursos además de cuentas por pagar a corto plazo, con diferir ciertos pagos, los cuales reciben el nombre de pasivos acumulados o pasivos devengados. La compañía reconoce la existencia de estos adeudos solo que pospone el pago y utiliza en forma temporal este efectivo en otras cosas, sin dejar de considerar que al no poder diferir más estas cuentas deberá contar con el efectivo para realizar los pagos.

Alguno de los pasivos acumulados que considera la empresa son los siguientes: el pago de sueldos semanales, quincenales o mensuales, en este tiempo la empresa da

lugar a un adeudo con el personal de su empresa, a medida que utiliza la mano de obra, al finalizar el periodo tiene que pagar ese adeudo acumulado, durante el periodo de la utilización de la mano de obra el ejecutivo de finanzas reconoce el adeudo pero no lo paga en forma inmediata sino que transcurre un tiempo para su liquidación, durante ese periodo de tiempo el efectivo es utilizado en otras cosas favorables a la empresa. Otros gastos devengados como impuestos e intereses por pagar reciben el mismo tratamiento.

7.2. Financiamiento externo del Sistema Financiero Mexicano

Las empresas obtienen principalmente sus financiamientos a corto plazo a través de los bancos comerciales, con los cuales establece una relación funcional, esta necesidad de fondos se genera a medida que la empresa requiere de mayores recursos financieros para sus operaciones, si en un momento dado no se obtuvieran estos fondos las empresas podrían verse forzadas a abandonar las mejores oportunidades de crecimiento.

Si los bancos representan la segunda fuente de financiamiento comercial es necesario saber elegir el banco más conveniente para la compañía y para ello estas son las características que consideramos se debe poner atención:

Se tiene que asegurar que el banco pueda proporcionar a la empresa los servicios que esta requiera, como información bancaria, facilidad en las transferencias internacionales, registros y transferencia de acciones y prestamos lo suficientemente amplios que cubran las necesidades de la empresa; además de una buena disposición apoyando a la empresa en épocas difíciles y algo muy importante el costo de intereses y los cargos por servicios deben ser razonables y competitivo; también resulta importante la ubicación del banco y su situación financiera que debe mostrar altos grados de estabilidad.

En cuanto a los tipos de préstamos y ya que estos no son de forma espontánea debemos considerar lo siguiente:

Vencimiento.

Aremos mención solo a los préstamos proporcionados por los bancos sobre la base del corto plazo, es importante considerar que el corto plazo lo limitamos a un máximo de 360 días, 1 año, sin embargo, la mayor parte de los fondos que se proporcionan a los negocios frecuentemente se documentan con pagarés a 90 días. Sin embargo, en caso de que el prestatario no pudiera rembolsar o pagar el documento existe la posibilidad de poder renovar el adeudo si así es convenido con el banco.

Documentación.

Con la aprobación del préstamo, el contrato va acompañado con la firma de un Pagaré, como ya lo hemos comentado, y este debe especificar lo siguiente:

- 1) El monto solicitado en préstamo.
- 2) La tasa de interés porcentual.
- 3) El programa de reembolso, el cual puede requerir una suma acumulada o una serie de pagos.
- 4) Cualquier garantía que pudiera tener que otorgarse como colateral para el préstamo.
- 5) Cualquier otro término o condición sobre los cuales el banco y el prestatario pudieron haber convenido.

7.2.1. Préstamo directo o quirografario.

Un préstamo quirografario es la acción de otorgar dinero a una persona física o moral, mediante su firma en un pagaré con fecha de vencimiento determinada, en el que se obliga a devolver la cantidad que recibió más los intereses generados de acuerdo con el plazo. Se utiliza principalmente para cubrir necesidades urgentes o temporales de dinero como capital de trabajo.

Los préstamos quirografarios a corto plazo no garantizados se consideran como auto "liquidantes" esto quiere decir que los activos adquiridos con dicho préstamo generan flujos de efectivo necesarios para liquidar el préstamo. Por lo general este financiamiento es un instrumento popular que es utilizado para financiar incrementos en las cuentas por pagar o en los inventarios por épocas estacionales de mayor venta.

Los préstamos a corto plazo no garantizados se pueden conceder bajo una Línea de Crédito, bajo un Convenio de Crédito Revolvente y sobre la base de una operación, en donde la deuda queda formalizada con la firma de un pagare por el prestatario, en el que se indica el tiempo, el importe a pagar y el interés a pagar.

Línea de Crédito. Es un convenio informal entre un banco y su cliente que determina la cantidad máxima de crédito no garantizado que el banco permitirá que la empresa le deba en cualquier momento, por lo general este tipo de convenio se establece por periodos de un año y su renovación depende de la evaluación que realice el banco de la solvencia y situación económica, así como de las necesidades reales de crédito del prestatario, quizá sea el presupuesto de efectivo, el elemento que brinde una visión de las necesidades de efectivo a corto plazo del cliente, si se estima que las necesidades de la línea de crédito sean de \$ 1,000.00 la empresa debe buscar una negociación de \$ 1,200.00 que le proporcione un margen de seguridad en sus operaciones.

Sin embargo, este convenio no es un compromiso legal por parte del banco de conceder crédito, por lo general solo se le informa al prestatario, mediante una carta de la aceptación de su línea de crédito, definiendo hasta que importe se le concede crédito.

Convenio de Crédito Revolvente. Este convenio representa un compromiso formal, legal, de conceder crédito hasta alguna cantidad máxima durante un periodo establecido. Mientras esté vigente el convenio, el banco tendrá que conceder crédito al prestatario en cada momento que lo desee, siempre y cuando no se exceda la cantidad máxima establecida; por este privilegio el prestatario tendrá que pagar honorarios de compromiso sobre la parte no utilizada pero disponible, esto es si se tiene un préstamo de \$700 sobre un convenio de \$1,000, el diferencial de \$300 constituye la parte no utilizada que es la base del cálculo de los honorarios de compromiso, además de pagar los intereses generados por los \$700 que es la parte utilizada. En contraste con la línea de crédito, en el convenio de Crédito Revolvente se observa la formalidad en las condiciones establecidas.

7.2.2. Descuento de documentos

Este financiamiento consiste en transferir en propiedad títulos de crédito a una institución de crédito quien paga en forma anticipada el valor del título deduciendo el importe de los intereses y su comisión por la operación.

Con el descuento comercial se entra de lleno en la gestión de deudores, tema común a toda empresa que debe prever el desfase temporal que media entre el momento de la venta y el de cobro, lo que tiene consecuencias financieras para su gestión de tesorería.

En circunstancias normales, la empresa vendedora concede a su cliente un plazo para el pago, lo que implica la concesión de un crédito comercial. Es la empresa vendedora la que está otorgando directamente financiación al cliente, con la posibilidad de que el precio incluya los costes financieros.

Una forma de poder incidir en el plazo de cobro a clientes, reduciéndolo, es mediante la utilización del descuento comercial.

El descuento comercial es una operación destinada a proporcionar liquidez a las empresas vendedoras ya que transforma en dinero efectivo los créditos comerciales concedidos a sus clientes. Se define como la operación financiera por la cual una entidad de crédito, previa deducción del interés, anticipa a su cliente el importe de un crédito comercial frente a un tercero, siempre que no esté vencido y la cesión se realice salvo buen fin del crédito mismo.

El descuento de documentos generalmente opera de manera revolvente y se realiza principalmente con vencimientos de 90 a 180 días.

La tasa de interés está basada en el Costo Porcentual Promedio del dinero (CPP) el cual tiene cierta variación, más una sobretasa fija, misma que depende de la liquidez y solvencia de la empresa.

Los intereses como se ha mencionado se cobran por adelantado lo que representa un interés real mayor a otro tipo de créditos.

Veamos un ejercicio:

Tenemos un documento a descontar con un valor de \$100,000

CPP del 29% más una sobra tasa de 5%

Vencimiento de 90 días.

$\$100,000 \times 0.34 = 34,000$ Interés anual.

$\$ 34,000 / 360 \times 90 = 8,500$ Interés de 90 días.

$\$100,000 - 8,500 = \$91,500$ Importe Neto recibido.

Para obtener el interés real necesitamos dividir el Interés \$8,500 entre el Neto recibido \$91,500

$8,500 / 91,500 = 0.0928961$ Tasa de interés de 90 días.

Al obtener la tasa anual tenemos lo siguiente:

$0.0928961 / 90 = 0.0010321 \times 360 = 0.371556$ Tasa de interés real anual.

Con lo anterior observamos que la tasa de interés anual es de 37.16% y no de 34% que representa la tasa de descuento.

7.2.3. Crédito comercial

El crédito comercial en cuenta corriente se establece a través de un contrato privado para que un banco corresponsal pague a un beneficiario por cuenta del acreditado contra documentación, el importe de los bienes específicos que se haya señalado en el contrato. Puede ser revocable cuando se establezca que puede cancelarse por alguna de las partes y también puede ser irrevocable cuando se requiera para su cancelación el acuerdo de todos los participantes en la operación.

El contrato privado requiere ser inscrito en el registro público o de una escritura pública y generalmente el importe del crédito y de los intereses se paga de forma mensual.

7.2.4. Papel comercial

El concepto de papel comercial lo entendemos como el conjunto de pagarés a corto plazo no garantizado y emitido por grandes empresas; Por lo general se emite en denominaciones de \$100,000.00 o más y tiene una tasa de interés menor a la tasa preferencial.

Este financiamiento está restringido a un número pequeño de grandes empresas del país, que representan un riesgo menor al generar estos documentos y que son

adquiridos por bancos, compañías de seguros, fondos de pensiones y algunas empresas industriales que cuentan con un excedente de recursos temporales y que desean invertirlos.

Los vencimientos en promedio se aproximan a los 5 meses aunque tienen variaciones de uno a nueve meses; Las tasa aplicadas al papel comercial varía de acuerdo a la oferta y la demanda que determina el mercado, pero generalmente oscila 1 ½ y 2 ½ puntos porcentuales por debajo de la tasa preferencial cotizada y aproximadamente ½ punto porcentual por arriba de los certificados de la tesorería.

Estos recursos a corto plazo son utilizados como complemento del financiamiento, el empleo razonado y planeado del papel comercial, puede constituir otra fuente de recursos cuando el banco no puede cubrir los préstamos en periodos críticos de efectivo o cuando las necesidades de la empresa exceden los límites de financiamiento del banco.

7.2.5. Crédito prendario

Es un contrato de financiamiento mediante el cual una entidad financiera (prestamista) facilita a un cliente (prestatario) una determinada cantidad de dinero (capital del préstamo) equivalente a un porcentaje del valor de un bien mueble que se entrega en garantía, de esta manera se constituye entonces un contrato prendario.

Durante la vigencia de un contrato prendario, el dueño de los bienes no puede constituir, bajo pena de nulidad, otra prenda sobre éstos, salvo que lo autorice por escrito el acreedor.

Las garantías o prendas colaterales de este tipo de financiamiento pueden ser muy variadas y para este análisis los dividiremos en dos tipos:

- a) Prenda fija. Se constituye por los bienes muebles y los frutos o productos, para los bienes inmuebles será necesaria la aceptación del acreedor hipotecario.
- b) Prenda flotante. Son aquellas mercaderías o materia primas en general, estas mercancías tienen un efecto directo en los procesos de las empresas, por lo que

también son consideradas las que resulten de su transformación y/o reemplazo y no restringe su disponibilidad a los efectos de garantía.

7.2.6. Factoring.

Las cuentas por cobrar pueden ser utilizadas como fuente de financiamiento en varias formas, como vimos anteriormente pueden constituir una garantía y ser depositarias con algún prestamista, sin embargo, también puede constituir una venta a una institución financiera a través del factoraje.

Cuando una empresa realiza el Factoraje de sus cuentas por cobrar en realidad las vende a un Factor (con frecuencia una institución bancaria), la venta normalmente es sin recurso, es decir, la empresa vendedora nos hace responsable de cualquier cuenta por cobrar que no sea recuperada por el factor, por ello el factor realiza un estudio de la cartera de cuentas que en venta y de acuerdo a los resultados obtenidos por su departamento de cobranza el factor puede negarse a comprar ciertas cuentas que considera de cobro riesgoso.

Los contratos de factoraje con frecuencia se realizan por un año con una cláusula de renovación automática y su cancelación solo se puede dar previo aviso de 30 o 60 días.

Es costumbre notificar al cliente que su cuenta ha sido vendida y que sus pagos se deben enviar directamente al factor, aunque muchas veces no se realiza esta notificación y los clientes continúan enviando sus pagos a la empresa, la cual a su vez, se los endosa al factor, con frecuencia estos endosos se disimulan para evitar que el cliente no sepa que su cuenta ha sido vendida.

Un ejemplo común es el uso de las tarjetas de crédito, cada vez que se hacemos uso de la tarjeta bancaria por compras realizadas, nos involucramos en una operación de factoraje donde la cuenta por cobrar generado por la compra está siendo vendida al banco para su recuperación.

Costo del factoraje

El factor por hacer frente al riesgo de la recuperación de la cuenta por cobrar recibe una comisión que normalmente es algo por encima del 1% del valor nominal de la

cuenta. La comisión es variable y va en función al tamaño de las cuentas individuales, al volumen de las cuentas vendidas y a la calidad de las mismas.

El pago de las facturas por parte del factor se realiza hasta en la fecha pagadera final o promedio de las cuentas por cobrar y no antes. El pago adelantado o anticipo constituye una función de préstamo del factor y por esta función adicional la empresa debe pagar intereses.

Por tanto el costo total del factoraje lo integran los honorarios del factor más un cargo por intereses si la empresa decide tomar fondos sobre sus cuentas antes de que las cuentas por cobrar sean recuperadas, si la empresa decide no solicitar anticipo sobre sus cuentas no existen cargos por intereses, sin embargo hay una tercera alternativa, si la empresa decide dejar sus fondos con el factor después del momento de la recuperación de las cuentas por cobrar recibirá intereses sobre las cuentas por parte del factor.

Por lo anterior a través del factoraje una empresa puede verse aliviada de algunos costos y gastos como la revisión de créditos, de los procesamientos de las cuentas por cobrar, los gastos por cobranza y los gastos por deudas incobrables, sin embargo, no deja de ser importante realizar el análisis previo de la conveniencia de utilizar de esta fuente de financiamiento evaluando ventajas y desventajas que pueda generar.

Capítulo VIII.

8. Normas de Información Financiera 2015.

Primero mencionare que son las Normas de Información Financiera NIF:

Las Normas de Información Financiera, son un conjunto de conceptos normativos, conceptuales y particulares emitidos por el CINIF (Consejo Mexicano para la Investigación y el Desarrollo de Normas de Información Financiera) o transferidos al CINIF, que regulan la información contenida en los Estados Financieros y sus notas en un lugar y fecha determinados, que son aceptados de manera amplia y generalizada por todos los usuarios de la información financiera.

La importancia de las NIF radica en el establecimiento de una estructura teórica contable, que determina los límites y condiciones de operación del sistema de información contable, son un marco regulador para la elaboración, presentación y emisión de Estados Financieros, reduciendo con ello, las discrepancias de criterios.

Postulados básicos.

Los postulados son conceptos que relacionan medios y fines, es decir, normas particulares y objetivos de la información financiera y vinculan el sistema de información contable con el entorno en el que opera la entidad.

Postulados:

Sustancia económica obliga a la captación de la esencia económica en la definición y operación del sistema contable; el de Entidad económica se incorpora para delimitar e identificar al ente económico y el de negocio en marcha para asumir su continuidad; por su parte, los postulados de Devengación contable, Asociación de costos y gastos con ingresos, Valuación, Dualidad económica y Consistencia constituyen los fundamentos básicos para reconocer los efectos de las transacciones y transformaciones internas que lleva a cabo la entidad, así como otros eventos que la afecten económicamente.

Objetivos de los Estados Financieros.

Los objetivos de los Estados Financieros se derivan principalmente de las necesidades del usuario general, las cuales dependen significativamente de la naturaleza de las actividades de la entidad y de la relación que dicho usuario tenga con ésta.

En síntesis, los estados financieros deben proporcionar información de una entidad sobre:

- a) Su situación financiera
- b) Su actividad operativa
- c) Sus flujos de efectivo
- d) Sus revelaciones sobre políticas contables, entorno y viabilidad como negocio en marcha.

8.1. Normas aplicables a conceptos específicos de los Estados Financieros.

8.1.1. NIF C-1 Efectivo y equivalentes de efectivo

OBJETIVO.

1 Esta Norma de Información Financiera (NIF) tiene como objetivo establecer las normas de valuación, presentación y revelación de las partidas que integran el rubro de efectivo y equivalentes de efectivo en el balance general de una entidad.

ALCANCE.

2 Las disposiciones de esta NIF son aplicables a todo tipo de entidades que emitan estados financieros en los términos establecidos por la NIF A-3, Necesidades de los usuarios y objetivos de los estados financieros.

3 Esta NIF trata sólo las normas de valuación, presentación y revelación del efectivo dentro del balance general; el tema relacionado con la determinación y presentación de los flujos de efectivo se trata en la NIF B-2, Estado de flujos de efectivo.

Asimismo, esta NIF no contempla el tratamiento para los metales preciosos no amonedados.

DEFINICIÓN DE TERMINOS.

4 Los términos que se listan a continuación se utilizan en esta NIF con los significados que se especifican:

- a) Costo de adquisición – es el monto pagado de efectivo o equivalentes por un activo o servicio al momento de su adquisición.
- b) Efectivo – es la moneda de curso legal en caja y en depósitos bancarios disponibles para la operación de la entidad; tales como, las disponibilidades en

cuentas de cheques, giros bancarios, telegráficos o postales y remesas en tránsito.

- c) Equivalentes de efectivo – son valores de corto plazo, de gran liquidez, fácilmente convertibles en efectivo y que están sujetos a riesgos poco importantes de cambios en su valor; tales como: monedas extranjeras, metales preciosos amonedados e inversiones disponibles a la vista.
- d) Efectivo y equivalentes de efectivo, restringidos – son el efectivo y los equivalentes de efectivo que tienen ciertas limitaciones para su disponibilidad, las cuales normalmente son de tipo contractual o legal.
- e) Inversiones disponibles a la vista – son valores cuya disposición por parte de la entidad se prevé de forma inmediata, generan rendimientos y tienen riesgos poco importantes de cambios en su valor; tales como, inversiones de muy corto plazo, por ejemplo, con vencimiento hasta de 3 meses a partir de su fecha de adquisición.
- f) Valor neto de realización – es el monto que se recibe en efectivo, equivalentes de efectivo o en especie, por la venta o intercambio de un activo.
- g) Valor nominal – es la cantidad en unidades monetarias expresada en billetes, monedas, títulos e instrumentos; y
- h) Valor razonable – representa el monto de efectivo o equivalentes que participantes en el mercado estarían dispuestos a intercambiar para la compra o venta de un activo, o para asumir o liquidar un pasivo, en una operación entre partes interesadas, dispuestas e informadas, en un mercado de libre competencia. Cuando no se tenga un valor de intercambio accesible de la operación debe realizarse una estimación del mismo mediante técnicas de valuación.

NORMAS DE VALUACIÓN

5 El efectivo debe valuarse a su valor nominal.

6 Todos los equivalentes de efectivo en su reconocimiento inicial deben reconocerse a su costo de adquisición.

Reconocimiento posterior de los equivalentes de efectivo.

7 Los equivalentes de efectivo representados por metales preciosos amonedados deben valuarse a su valor razonable; para tal efecto, debe utilizarse su valor neto de realización a la fecha de cierre de los estados financieros. Los efectos por cambios en su valor deben reconocerse en el estado de resultados conforme se devenguen.

8 Los equivalentes de efectivo denominados en monedas extranjeras deben convertirse o re expresarse a la moneda de informe utilizando el tipo de cambio con el que pudieron haberse realizado a la fecha de cierre de los estados financieros. Los efectos de tales conversiones deben reconocerse en el estado de resultados conforme se devenguen.

	<u>Debe</u>	<u>Haber</u>
Bancos cuenta complementaria	\$ 2,500.00	
Ganancia cambiaria		\$ 2,500.00
	<u>\$ 2,500.00</u>	<u>\$ 2,500.00</u>
Revaluación de saldos en moneda extranjera (RIF)		

9 Los equivalentes de efectivo denominados en otra medida de intercambio, como es el caso de las Unidades de Inversión (UDI), deben convertirse o re expresarse a la medida de intercambio correspondiente a la fecha de cierre de los estados financieros. Los efectos por cambios en su re expresión deben reconocerse en el estado de resultados conforme se devenguen.

10 Las inversiones disponibles a la vista deben valuarse a su valor razonable; para tal efecto, debe utilizarse su valor neto de realización a la fecha de cierre de los estados financieros; los efectos por cambios en su valor deben reconocerse en resultados conforme se devenguen. Asimismo, los rendimientos generados por dichas inversiones deben reconocerse en resultados conforme se devenguen.

	<u>Debe</u>	<u>Haber</u>
Inversiones disponibles a la vista	\$ 3,000.00	
Intereses a favor		\$ 3,000.00
	<u>\$ 3,000.00</u>	<u>\$ 3,000.00</u>
Intereses devengados a favor en el periodo (RIF)		

NORMAS DE PRESENTACIÓN

11 En el estado de situación financiera, el efectivo y equivalentes de efectivo deben presentarse en un solo renglón como el primer rubro del activo a corto plazo, incluyendo el efectivo y equivalentes de efectivo, restringidos, siempre que dicha restricción expire dentro de los doce meses siguientes a la fecha del estado de situación financiera o en el transcurso del ciclo normal de operaciones de la entidad; el rubro debe denominarse Efectivo y equivalentes de efectivo. Si la restricción expira en fecha posterior a las referencias anteriores, dicho concepto debe presentarse en el activo a largo plazo y debe denominarse Efectivo y equivalentes de efectivo, restringidos.

12 El monto de los cheques emitidos con anterioridad a la fecha de los estados financieros que estén pendientes de entrega a los beneficiarios debe reincorporarse al rubro de efectivo reconociendo el pasivo correspondiente.

Conciliación bancaria al 31 de enero 2015		
Saldo del banco		\$ 10,000.00
(+) Cargos contables no correspondidos (Depósitos en tránsito)		
15 de enero 2015	Depósito	\$ 200.00
		<u>\$ 200.00</u>
(-) Abonos no correspondidos por el banco (Cheques en tránsito)		
28 de enero 2015	Cheque 5010	\$ 500.00
29 de enero 2015	Cheque 5011	\$ 1,000.00
29 de enero 2015	Cheque 5012	\$ 700.00 *
30 de enero 2015	Cheque 5013	\$ 300.00 *
		<u>\$ 2,500.00</u>
Saldo contable		<u><u>\$ 7,700.00</u></u>
* Cheque no entregado al beneficiario		
		Debe Haber
Efectivo y equivalentes de efectivo	<u>\$1,000.00</u>	<u> </u>
Cuentas por pagar	<u> </u>	<u>\$ 1,000.00</u>
	<u>\$1,000.00</u>	<u>\$ 1,000.00</u>
Reclasificación de cheques no entregados al beneficiario		

13 Cuando no se tengan convenios de compensación con la institución financiera correspondiente, los sobregiros deben mostrarse como un pasivo a corto plazo, aun cuando se mantengan otras cuentas de cheques con saldo deudor en la misma institución.

Relación analítica de bancos		
31 de enero 2015		
Bancomer Cuenta 01		\$ 80,000.00
Bancomer Cuenta 02		-\$ 3,000.00
Inbursa Cuenta 01		\$ 40,000.00
		<u>\$117,000.00</u>
	Debe	Haber
Efectivo y valores de efectivo	\$ 3,000.00	
Cuentas por pagar		\$ 3,000.00
	<u>\$ 3,000.00</u>	<u>\$ 3,000.00</u>
Reclasificación de saldos acreedores en bancos		

En caso de tener convenio de compensación, como en el ejemplo, Bancomer, no es necesario hacer reclasificación alguna, toda vez que el saldo neto con Bancomer por \$77,000 es deudor (\$80,000 – \$3,000).

En ocasiones algunas entidades generan cheques sin fondos, los cuales no son entregados a los beneficiarios por dicho motivo, o son emitidos con una fecha posterior a su emisión, con la condición de que los beneficiarios los depositen hasta la fecha indicada, una práctica que se denomina “cheque posfechado”, misma que ha nacido por problemas de liquidez y para dar certeza a los cobradores, con objeto de evitar molestias en las gestiones de cobro; sin embargo, no hay que olvidar que los cheques son pagaderos a la vista, por lo que esta práctica no es correcta, en cualquiera de los casos anteriores, es muy probable que se generen en contabilidad saldos acreedores en bancos (saldo en rojo), a los cuales se les deberá dar el tratamiento indicado en párrafo anterior.

Nota: Es importante aclarar que los asientos indicados en estas reglas de presentación, no se registran contablemente, estos se realizan solamente en la preparación de los estados financieros, se hacen a nivel de una hoja de trabajo, ya que su finalidad es el adecuado acomodo o presentación de cifras en los estados financieros.

14 Con base en la NIF B-3, Estado de resultados, deben presentarse en el resultado integral de financiamiento:

- a) Los intereses generados por el efectivo y equivalentes de efectivo;
- b) Las fluctuaciones cambiarias de los equivalentes de efectivo denominados en moneda extranjera o en alguna otra medida de intercambio; y
- c) Los ajustes a valor razonable de los equivalentes de efectivo.

REGLAS DE REVELACIÓN

15 En las notas a los estados financieros debe revelarse información acerca de lo siguiente:

- a) La integración del efectivo y equivalentes de efectivo indicando, en su caso, la política de valuación y la moneda o medida de intercambio de su denominación;
- b) En caso de que exista efectivo y equivalentes de efectivo, restringidos, debe revelarse su importe y las razones de su restricción y la fecha probable en que ésta expirará;
- c) Los importes de efectivo y equivalentes de efectivo que estén destinados a un fin específico por parte de la administración; y
- d) El efecto de los hechos posteriores que, por su importancia, hayan modificado sustancialmente la valuación del efectivo en moneda extranjera, en metales preciosos amonedados y en inversiones disponibles a la vista, entre la fecha de los estados financieros y la fecha en que éstos son autorizados para su emisión; esto con base en lo establecido en la NIF B13, Hechos posteriores a la fecha de los estados financieros.

8.1.2. NIF C-2 Instrumentos financieros

OBJETIVO.

2 Establecer las normas generales de valuación, presentación y revelación en la información financiera que deben seguir los emisores de o inversionistas en instrumentos financieros.

ALCANCE.

3 El alcance del presente boletín es el siguiente:

- a) Definir los conceptos y elementos relativos a instrumentos financieros.
- b) Establecer las reglas generales de valuación de los activos financieros y pasivos financieros resultantes de cualquier tipo de instrumento financiero.
- c) Señalar las condiciones que deben cumplirse para compensar activos financieros y pasivos financieros.
- d) Establecer las normas de presentación y revelación de los instrumentos financieros en la información financiera

DEFINICIÓN DE TERMINOS.

Se hace mención de los principales:

8 Instrumento Financiero: Es cualquier contrato que dé origen tanto a un activo financiero en una entidad, como a un pasivo financiero o un instrumento de capital de otra entidad.

Contrato: Se refiere al acuerdo entre dos o más partes que tiene consecuencias económicas claras, que las partes no pueden o tienen pocas posibilidades de evitar, debido principalmente a que contiene cláusulas que pueden ejecutarse por acciones legales. Los contratos y consecuentemente, los instrumentos financieros que éstos

contienen, pueden ser de distinta índole y crean derechos y obligaciones que deben cumplirse.

9 Activo Financiero: es cualquier activo que sea:

- a) Efectivo, equivalente de efectivo, o instrumentos financieros generados por un contrato, tales como, inversión en un instrumento financiero de capital de otra entidad.
- b) Un derecho contractual para recibir de otra entidad efectivo u otro activo financiero
- c) Un derecho contractual para intercambiar instrumentos financieros con otra entidad que fundadamente se espera darán beneficios futuros.
- d) Un instrumento de capital de otra entidad.

10 Pasivo Financiero: Es cualquier compromiso que sea una obligación contractual para entregar efectivo u otro activo financiero a otra entidad, o intercambiar instrumentos financieros con otra entidad cuando existe un alto grado de posibilidad de que se tenga que dar cumplimiento a la obligación.

11 Instrumento Financiero de Deuda: Son contratos celebrados para satisfacer las necesidades de financiamiento temporales en la entidad emisora.

12 Instrumento Financiero de Capital: Es cualquier contrato, documento o título referido a un contrato, que evidencie la participación en el capital contable de una entidad.

22 Valor Razonable. Es la cantidad por la cual puede intercambiarse un activo financiero o liquidarse un pasivo financiero, entre partes interesadas y dispuestas, en una transacción en libre competencia.

23 Costo de Adquisición: Es la cantidad de efectivo o su equivalente entregada a cambio de una inversión en activo financiero. Los gastos de compra, primas o descuentos son parte integrante del costo de adquisición.

24 Valor de Mercado: Es la cantidad que se puede obtener de la venta o la cantidad que se debe pagar de la adquisición de un instrumento financiero en un mercado de valores organizado o reconocido.

29 Riesgo. Es la posibilidad de que ocurra algún evento o acontecimiento en el futuro que cambie las circunstancias actuales o esperadas, que han servido de fundamento a la valuación de activos financieros y que de ocurrir dicho evento o acontecimientos puede ocasionar una pérdida o una ganancia, o cambios en los flujos de efectivo futuros.

El riesgo se clasifica conforme a lo siguiente:

30 Riesgo de Mercado: Es el relativo a fluctuaciones en el valor razonable o en los flujos de efectivo futuros de un instrumento financiero por cambios en su precio de mercado.

31 Riesgo de Crédito: Es el riesgo de que una de las partes involucradas en una transacción con un instrumento financiero deje de cubrir su obligación y cause que la otra parte incurra en una pérdida.

32 Riesgo de Liquidez: Es el riesgo de que una de las partes involucradas en una transacción con un instrumento financiero tenga dificultad para reunir los recursos necesarios para cumplir con los compromisos asociados con el instrumento financiero. El riesgo de liquidez puede resultar de la imposibilidad de vender rápidamente un activo financiero a un valor cercano a su valor razonable.

33 Riesgo en el flujo de efectivo. Es el riesgo de que los flujos de efectivo asociados con un instrumento financiero fluctúen en sus montos.

REGLAS DE VALUACIÓN

35 Con excepción a los párrafos 41 al 44, todos los activos y pasivos financieros resultantes de cualquier tipo de instrumento financiero en el cual participa una entidad deben ser valuados de acuerdo a su valor razonable.

36 Cuando el valor de mercado satisface las condiciones de pactarse entre partes interesadas y dispuesta y en una transacción en libre competencia establecidas en la definición de valor razonable debe considerarse que dicho valor de mercado es el valor razonable.

8 La diferencia de valuación de un periodo a otro deberá presentarse en el estado de resultados.

39 Debido a que el valor razonable de un instrumento financiero de capital disminuye por el efecto de los dividendos provenientes de dichos instrumentos deben ser reconocido como ingreso en el estado de resultados del poseedor, en el mismo periodo en que se afecta el valor razonable del instrumento de capital.

40 Los costos y los rendimientos provenientes de los instrumentos financieros deben ser reconocidos en el estado de resultados del periodo en que se devengan.

41 Las inversiones en instrumentos financieros conservados a vencimiento deberán ser valuadas a su costo de adquisición al efectuarse la valuación deben tomarse en cuenta las siguientes consideraciones:

- a) Cuando existan amortizaciones parciales del principal, debe considerarse la parte proporcional del costo de adquisición con base al saldo insoluto.
- b) Cuando existan gastos de compra, prima o descuentos relacionados con la adquisición del instrumento, que forman parte del costo de adquisición, deben ser amortizados durante la vida de la inversión con base en su saldo insoluto.
- c) Cuando un instrumento financiero conservado a vencimiento contenga un derivado implícito, este debe separarse para efectos de separación del contrato de referencia y valuase a su valor razonable.

42 Ante la evidencia de que un activo financiero conservado a vencimiento no se recuperara en su totalidad debido al deterioro en la capacidad de pago del emisor, el quebranto esperado debe reconocerse en los resultados del periodo.

43 Los pasivos financieros resultantes de la emisión de instrumentos financieros de deuda deben ser registrados al valor de la obligación que representan (valor normal más accesorios devengados a la fecha). Los gastos, primas y descuentos relacionados con la emisión del instrumentó financiero, deben ser amortizados durante la vida de la emisión con base al saldo insoluto de dicha emisión.

E1 Una entidad reclasifica un portafolio de instrumentos financieros que maneja a costo amortizado (instrumentos de financiamiento por cobrar), pues deja de generar este tipo de instrumentos. Todos los instrumentos pasan a ser valuados a valor razonable, pues la entidad dispondrá de ellos en los próximos días. Los instrumentos tienen un costo amortizado de \$1,000 en la fecha de reclasificación y existe una estimación para pérdidas crediticias esperadas de \$70. El valor de mercado de los instrumentos es de \$910 a la fecha de reclasificación.

La reclasificación se reconoce como sigue:

Inversión en instrumentos negociables	\$910	
Pérdida al reclasificar	20	
Estimación para pérdidas crediticias esperadas	70	
Instrumentos de financiamiento por cobrar		\$1,000

E2 En una situación similar a la anterior una entidad reclasifica instrumentos financieros que maneja a costo amortizado (IDFC), pues deja de tener este tipo de instrumentos. Va a valorar estos instrumentos a valor razonable con los cambios en valor reconocidos en otro resultado integral (ORI). Suponiendo los mismos datos que el ejemplo anterior, la reclasificación se reconocería como sigue:

Inversión en instrumentos de deuda a valor razonable	\$910	
Otro resultado integral	20	
Estimación para pérdidas crediticias esperadas	70	
Instrumentos de financiamiento por cobrar		\$1,000

E2.1 Suponiendo que seis meses después la entidad vende la inversión antes indicada en \$950, reconocería:

Efectivo en bancos	\$950	
Inversión en instrumentos de deuda a valor razonable		\$910
Otro resultado integral		20
Utilidad en venta de instrumentos financieros		20

Como se puede observar, el efecto de reconocer los cambios en valor de un instrumento de deuda a valor razonable a través de ORI evita reconocer una pérdida en resultados y seis meses después una utilidad. Con esto se elimina la “volatilidad” en la utilidad o pérdida neta.

E3 Una entidad ha adquirido instrumentos de deuda con el propósito de venderlos y obtener una utilidad por su venta (IFN). Sin embargo, adquiere a otra entidad que administra instrumentos del mismo tipo como instrumentos de financiamiento por cobrar (IDFC) y la administración de la entidad decide cambiar el modelo de negocios para que todos los instrumentos sean un IDFC. Al momento de la reclasificación el monto de estos instrumentos es de \$700 y la entidad evalúa las pérdidas crediticias esperadas del portafolio y determina que se requiere una estimación para pérdidas crediticias esperadas de \$40, que no habían sido reconocidas por el mercado. Por otra parte existen \$20 de intereses por cobrar, que intrínsecamente están reconocidos por el valor razonable. La reclasificación se reconoce como sigue:

Instrumentos de financiamiento por cobrar	\$680	
Pérdida por pérdidas crediticias esperadas	40	
Intereses por cobrar	20	
Inversión en instrumentos financieros negociables		\$700
Estimación para pérdidas crediticias esperadas		40

En este caso la pérdida crediticia esperada no fue reconocida por el mercado antes de la fecha de reclasificación, pero aun así debe reconocerse al momento de que se reclasifica el instrumento financiero. El valor razonable pasa a ser el costo amortizado

inicial del IDFC, afectado por la correspondiente estimación para pérdidas crediticias esperadas.

E4 En caso en que un portafolio de IFN tenga que reclasificarse a instrumentos de deuda a valor razonable, dado que la reclasificación se hace al valor razonable del instrumento financiero, el reconocimiento contable de la reclasificación sería, considerando los datos del ejemplo en A-4, como sigue:

Instrumentos de deuda a valor razonable	\$680	
Intereses por cobrar	20	
Instrumentos financieros negociables		700

En este caso, lo único que procede reconocer para dejar el instrumento en la categoría de Instrumentos de deuda a valor razonable es segregar el interés devengado por cobrar, que en el caso de un instrumento financiero negociable se reconoce hasta que se cobra y en un instrumento de deuda a valor razonable se reconoce a medida que se devenga, ajustando cada periodo su valuación por el interés devengado. La estimación para pérdidas crediticias esperadas de \$40 no se reconoce, pues el instrumento financiero se valúa a valor de mercado. Si existiera una disminución posterior en el valor de mercado, que se atribuya a que el mercado reconoció un deterioro en la calidad crediticia del instrumento, la disminución debe afectar directamente a la utilidad o pérdida neta.

E5 Una entidad que tiene un portafolio de IDVR cambia su modelo de negocios y deja de tener ese tipo de instrumentos, y los que tiene al momento del cambio del modelo de negocios los reclasifica a IFN, pues su venta es inminente. El monto de los instrumentos es de \$600 y se había reconocido una pérdida en valor por \$40 en ORI. La reclasificación se reconoce como sigue:

Instrumentos financieros negociables	\$600	
Utilidad y pérdida neta	40	
Inversión en instrumentos de deuda a valor razonable		\$600
Otro resultado integral		40

Como se puede observar, el efecto acumulado de utilidad o pérdida reconocido en ORI se recicla a la utilidad o pérdida neta al momento de la reclasificación de los instrumentos financieros.

E6 Una entidad que tiene un portafolio de IDVR, cambia su modelo de negocios y dichos instrumentos pasan a formar parte del portafolio de IDFC. Suponiendo que el portafolio tiene un valor razonable de \$850 y una pérdida acumulada en ORI de \$120, el efecto de la reclasificación a IDFC, cuyo costo amortizado se integraría por un valor bruto de \$980 y una estimación para pérdidas crediticias esperada de \$130, sería reconocida como sigue:

Instrumentos de financiamiento por cobrar	\$980	
Pérdida por reclasificación de IDVR	120	
Instrumentos de deuda a valor razonable		\$850
Estimación para pérdidas crediticias esperadas		130
Otro resultado integral		120

Como puede observarse el único efecto en la utilidad o pérdida neta es por el efecto de valuación acumulado en ORI, pues la estimación para pérdidas crediticias esperadas ya había sido reconocida cuando estas afectaron el valor razonable del IDVR, en su oportunidad.

REGLAS DE PRESENTACIÓN

45 Todos los activos y pasivos financieros resultantes de cualquier tipo de instrumento financiero, deben registrarse en el balance general de dicha entidad.

46 Los activos y pasivos financieros deben permanecer en el balance general hasta que la entidad deja de tener los derechos o sea liberada de las obligaciones generadas por el instrumento financiero. La eliminación de un activo o pasivo financiero podrá suceder en forma parcial en medida en que se dejen de tener los derechos o que se liberen las obligaciones.

Se considera que las obligaciones han sido liberadas o los derechos se han dejado de tener cuando el contrato que dio origen a los mismos se da por finiquitado o se transfieren los derechos y responsabilidades a un tercero sin que exista en ambos casos una responsabilidad ulterior de ninguna especie para las partes.

51 Los instrumentos financieros o sus partes componentes deben clasificarse al efectuar el registro inicial (en la fecha que se realiza la operación) como pasivo o como capital tomando en cuenta la sustancia del convenio y las definiciones de pasivo financiero y de instrumento de capital.

52 La sustancia de un instrumento financiero, y no su forma legal, determina su clasificación en el balance general del emisor, si bien la situación y la forma legal son frecuentemente similares, no siempre coinciden. Cuando un instrumento financiero se registra por primera vez, la clasificación del mismo se hace con base en la evaluación de su sustancia. Esa clasificación se debe mantener en la información financiera que se emita en los periodos subsecuentes al registro inicial del instrumento financiero y hasta la fecha en el que el mismo es removido del balance general.

57 Un activo y un pasivo financieros deben ser compensados y el monto neto presentado en el balance general, cuando una entidad:

- a) Tiene derecho contractual de compensar las cantidades registradas.
- b) Los activos y pasivos financieros son de la misma naturaleza o surgen de un mismo contrato.

REGLAS DE REVELACIÓN

61 El objetivo de las revelaciones como parte de los estados financieros de una entidad como referencia de instrumentos financieros es proporcionar información que amplíe y facilite al usuario la comprensión de los estados financieros.

62 Las revelaciones que deben incluirse en las notas a los estados financieros son:

Políticas contables.

63 Las políticas contables deben de describir lo siguiente:

- a) Las bases de valuación de los instrumentos financieros.
- b) El criterio seguido por la entidad para el registro y presentación de los resultados provenientes de:
 - i. La valuación de los instrumentos financieros.
 - ii. Los costos, rendimientos y dividendos generados por transacciones con instrumentos financieros.
- c) El criterio y bases utilizadas para el reconocimiento del quebranto esperado por el deterioro en la capacidad de pago del emisor de un instrumento financiero mantenido a vencimiento por la entidad.

Otras revelaciones.

64 La política de administración de riesgos que la entidad tenga establecida.

65 Las principales características de los instrumentos financieros utilizadas para su clasificación como deuda o capital, así como sus fechas de vencimiento, tasa promedio de rendimiento, y tipo de riesgos que dichos instrumentos financieros generan a la entidad.

66 El detalle de los principales:

- a) Instrumentos financieros clasificados a corto y largo plazo.
- b) Instrumentos financieros conservados a vencimiento.
- c) Activos y pasivos financieros que se presentan compensados en el balance general de la entidad explicando sus características.
- d) Instrumentos financieros considerados derivados, describiendo las características de los contratos, valores de referencia, garantías y riesgos inherentes, así como la metodología de valuación y las políticas seguidas por la entidad para el registro de los resultados originados por la valuación y el

plazo de amortización de las primas. En el caso de los instrumentos utilizados con fines de cobertura deberán revelarse adicionalmente los riesgos cubiertos.

8.1.3. NIF C-3 Cuentas por cobrar

10 OBJETIVO

10.1 Esta Norma de Información Financiera C-3 (NIF C-3) tiene como objetivo establecer las normas de valuación, presentación y revelación para el reconocimiento inicial y posterior de las cuentas por cobrar, que incluyen tanto las comerciales y las otras cuentas por cobrar, en los estados financieros de una entidad económica.

20 ALCANCE

20.1 Las disposiciones de esta NIF son aplicables a las cuentas por cobrar comerciales y las otras cuentas por cobrar, de entidades que emiten estados financieros en los términos establecidos en la NIF A-3, Necesidades de los usuarios y objetivos de los estados financieros.

31 DEFINICIÓN DE TERMINOS.

Los términos que se listan a continuación se utilizan en esta NIF con los significados que se especifican:

- a) Activo financiero – es un activo monetario que surge de un contrato
- b) Bonificación y descuento – la bonificación es una disminución en el precio otorgada por un acuerdo comercial, tal como una bonificación por volumen de compras. El descuento es una rebaja que se concede al cliente por un acuerdo financiero, si paga en el plazo acordado
- c) Contrato – es un acuerdo (oral o escrito) entre dos o más partes que crea derechos y obligaciones que deben cumplirse
- d) Cuentas por cobrar comerciales – son derechos de cobro a favor de una entidad que se originan por sus actividades primarias, que representan la principal fuente de ingresos de la entidad

- e) Instrumento financiero – es cualquier derecho u obligación que surge de un contrato, que origina un activo financiero en una entidad y un pasivo financiero o un instrumento financiero de capital en la contraparte
- f) Interés – es la contraprestación por el valor del dinero en el tiempo asociado con el monto del principal pendiente de cobro (que considera los riesgos inherentes al cobro), durante un periodo determinado
- g) Otras cuentas por cobrar – son las que se originan por transacciones distintas a las actividades primarias, tales como préstamos otorgados a empleados, saldos de impuestos a favor, reclamaciones por siniestros y otras
- h) Tasa de interés efectiva – es la tasa apropiada que descuenta los flujos de efectivo estimados de la cuenta por cobrar que se devengarán durante el plazo remanente de la misma, para determinar su valor presente, que se reconoce como costo amortizado. Incluye conceptos tales como comisiones, costos de transacción y otros
- i) Tipo de cambio – es la relación de cambio a una fecha determinada entre dos monedas, o bien, entre una moneda y alguna otra medida de intercambio, tal como las Unidades de Inversión (UDI), considerando transacciones de contado; es decir, transacciones de entrega inmediata.
- j) Valor de realización – es el monto que se recibe, en efectivo, equivalentes de efectivo o en especie por la venta o intercambio de un activo
- k) Valor presente – es el valor actual de flujos de efectivo netos futuros, descontados a una tasa apropiada, que se espera generará una partida durante el curso normal de operación de una entidad
- l) Valor razonable – es el importe que, a la fecha de valuación, se recibiría por vender un activo o se pagaría por transferir o liquidar un pasivo en una transacción ordenada entre participantes del mercado; es decir, entre partes independientes, dispuestas e informadas, en una transacción de libre competencia.

32 CONCEPTOS GENERALES

32.1 Se considera que las cuentas por cobrar comerciales son instrumentos financieros por cobrar (IFC) al estar basadas en un contrato, el cual establece las obligaciones de las contrapartes.

32.2 Las otras cuentas por cobrar pueden ser instrumentos financieros por cobrar (IFC) cuando están basadas en un contrato, tales como los préstamos a empleados o partes relacionadas, o cuando se llega a un acuerdo por una reclamación a una aseguradora; otras no son un IFC si no están basadas en un contrato, tales como estimaciones de reclamaciones o saldos a favor por concepto de impuestos. Ambos tipos de otras cuentas por cobrar se tratan en esta norma.

32.3 Un compromiso en firme para entregar bienes o servicios no debe reconocerse sino hasta que la entrega o prestación sea efectiva; así mismo una transacción futura planeada no origina un activo financiero, no obstante que sea probable que ocurra.

40 NORMAS DE VALUACIÓN.

41 Reconocimiento inicial de cuentas por cobrar comerciales

41.1 El reconocimiento inicial de las cuentas por cobrar comerciales debe hacerse al considerarse devengada la operación que les dio origen, lo cual ocurre cuando, para cumplir los términos del contrato celebrado, se suministra un bien o proporciona un servicio a la contraparte. Sólo deben reconocerse aquellas cuentas por cobrar comerciales por las cuales el ingreso puede ser reconocido, lo cual ocurre cuando es probable que el beneficio económico fluya a la entidad y debe estar deducida cualquier bonificación o devolución probable que esté pendiente de aplicarse o de recibirse.

41.2 Las bonificaciones son disminuciones que se hacen al precio de venta por distintos motivos, tales como alcanzar un cierto volumen de ventas, por estar la mercancía dañada o haber perdido parte de sus cualidades y por otras razones de carácter comercial. Los descuentos son hechos por consideraciones financieras, como el descuento por pronto pago, el cual debe reconocerse cuando se devenga o sea cuando el cliente tiene tal derecho al hacer oportunamente el pago, y debe afectar al resultado integral de financiamiento (RIF) del periodo en que ocurre.

41.3 Las cuentas por cobrar comerciales deben valuarse en su reconocimiento inicial al valor razonable de la contraprestación a recibir, que generalmente es el valor nominal del contrato que las respalda.

41.4 El valor razonable de la contraprestación debe reconocer el valor del dinero en el tiempo. Se considera que el valor del dinero en el tiempo es importante cuando se financia por un periodo que exceda de un año, aun cuando no se estipulen intereses. El efecto de interés no estipulado, de haberlo por valuación inicial de la cuenta por cobrar, representa una bonificación sobre ventas. Cuando exista un interés explícito o implícito de la cuenta por cobrar pasa a ser un instrumento de financiamiento por cobrar y se tratará de acuerdo con los lineamientos de la NIF C-20.

41.6 La política de reconocer el valor del dinero en el tiempo debe aplicarse de forma consistente para los distintos tipos de crédito que otorgue la entidad. Por ejemplo, puede no reconocerlo en aquellos casos en los cuales el plazo comercial acostumbrado en el medio es de tres o cuatro meses, pero la entidad puede decidir reconocerlo en los casos en que las ventas sean a un plazo mayor dentro de un año o se programen pagos periódicos a lo largo de un año.

Deben deducirse de la cuenta por cobrar los intereses por cobrar no devengados que se hayan incluido en el monto de lo vendido, al acordar un precio mayor por un plazo de pago mayor.

41.7 Las cuentas por cobrar comerciales provenientes de una adquisición de negocios deben reconocerse inicialmente a su valor razonable, que debe cumplir con lo indicado en los párrafos anteriores.

41.8 Las cuentas por cobrar comerciales denominadas en moneda extranjera o en alguna otra unidad de intercambio deben reconocerse inicialmente en la moneda de registro, utilizando el tipo de cambio con el cual la entidad pudo haber realizado las cuentas por cobrar comerciales a la fecha de la transacción.

42 Reconocimiento inicial de otras cuentas por cobrar

42.1 Las otras cuentas por cobrar deben reconocerse inicialmente cuando surge el derecho generado por una transacción; es decir, cuando se devengan, como sigue:

- a) los préstamos a empleados o partes relacionadas deben reconocerse al momento de entregarles los recursos
- b) los montos de impuestos por recuperar deben reconocerse cuando se tiene derecho a ellos de acuerdo con la ley correspondiente. Las relativas a impuestos a la utilidad se tratan en la NIF D-4, Impuestos a la utilidad
- c) el monto por recuperar de una aseguradora por un siniestro debe reconocerse cuando se tienen elementos suficientes para valorar el monto a recuperar
- d) otros montos por recuperar deben reconocerse cuando surge el derecho relativo.

42.2 Los montos por recuperar deben reconocerse inicialmente a su valor razonable, considerando que:

- a) generalmente el valor razonable de las otras cuentas por cobrar es equivalente al monto nominal de la transacción que las origina o la mejor estimación del monto a recuperar, según sus características
- b) si se ha otorgado un plazo para recuperar las otras cuentas por cobrar debe tomarse en cuenta el valor del dinero en el tiempo, por lo que si el efecto en su valor presente es importante en atención al plazo de crédito, el valor razonable debe ajustarse utilizando la tasa de interés efectiva, siendo el valor resultante el costo amortizado de la cuenta por cobrar. Se considera que el valor del dinero en el tiempo es importante cuando el plazo de cobro excede de un año. En tal caso pasa a ser un financiamiento por cobrar y se tratará de acuerdo con la NIF C.20. El efecto, de haberlo, por valuación inicial de la otra cuenta por cobrar, de acuerdo con lo indicado en la norma de financiamientos por cobrar, debe afectar la cuenta de gastos que está más relacionada con la transacción que origina la otra cuenta por cobrar
- c) deben deducirse del monto por cobrar los intereses por cobrar no devengados, que se hayan incluido en el monto de la documentación de la transacción.

45 Estimación para incobrabilidad

45.1 En el reconocimiento inicial de las cuentas por cobrar, la entidad debe reconocer una estimación por concepto de pérdidas esperadas (pérdida por deterioro) de las mismas, basada en la experiencia histórica de cobranza disponible y en los diferentes eventos futuros cuantificables que pudieran afectar el importe por recuperar, según se explica en el párrafo 45.3, afectando los resultados del periodo en el que se reconoce la cuenta por cobrar.

45.3 Para determinar la estimación para incobrabilidad, la entidad debe efectuar una evaluación de las pérdidas esperadas por deterioro de las cuentas por cobrar, considerando su experiencia, las condiciones actuales y los diferentes eventos futuros cuantificables que pudieran afectar el importe por recuperar de las cuentas por cobrar. Para ello, debe utilizarse la información histórica que se tenga disponible, aplicando un criterio prudencial, ese análisis puede hacerse por cada cuenta en lo individual o bien, por grupos de cuentas por cobrar que tengan características de riesgo similares. Por lo tanto, la estimación debe representar el monto del grado de deterioro conjunto asignado a las distintas cuentas por cobrar.

45.6 En el caso de que existan cambios favorables en la calidad crediticia de las cuentas por cobrar, el exceso de la estimación para cuentas incobrables debe revertirse en el periodo en que ocurran dichos cambios, contra los resultados del periodo en que ocurra el cambio.

45.7 Cuando se considere nula la probabilidad de cobro de una cuenta por cobrar, la entidad debe dar de baja el valor neto en libros de la misma, aplicando la cuenta por cobrar a la estimación para incobrabilidad. Si ésta fuera insuficiente, el remanente de la cuenta por cobrar debe afectar de inmediato los resultados del periodo.

46 Liquidación de cuentas por cobrar mediante adjudicación de activos

46.1 Como consecuencia de acuerdos con sus deudores o, en ocasiones, debido a algún fallo judicial, la entidad puede recuperar el valor de sus cuentas por cobrar mediante un intercambio de éstas por uno o varios activos no monetarios o monetarios, o una combinación de ambos.

46.2 Al momento de la adjudicación, los activos adjudicados deben reconocerse

- a) al menor valor neto en libros del IDFC (o sea deduciendo la estimación para pérdidas crediticias que se haya reconocido para esa fecha) o al valor neto de realización de los activos recibidos, cuando la intención de la entidad es vender dichos activos para recuperar el monto a cobrar; o
- b) al menor valor neto en libros del IDFC o valor neto razonable del activo recibido, cuando la intención de la entidad es utilizar el activo adjudicado para sus actividades.

NORMAS DE PRESENTACIÓN.

51 Estado de situación financiera

51.1 Dentro del estado de situación financiera, la entidad debe presentar las cuentas por cobrar comerciales en forma segregada de las otras cuentas por cobrar. Estos rubros deben presentarse netos de su estimación para incobrabilidad o puede presentarse la estimación por separado, a continuación del monto correspondiente de cuentas por cobrar.

51.2 Los intereses devengados, así como los costos y gastos reembolsables que se originen por las operaciones que dieron origen a las cuentas por cobrar, deben considerarse como parte de las mismas.

51.3 Considerando su plazo de recuperación, las cuentas por cobrar deben clasificarse en corto y largo plazo, salvo que la entidad considere que una presentación diferente proporciona mejor información al usuario de los estados financieros, considerando para ello, las prácticas del sector al cual pertenece la entidad.

51.4 Para efectos del párrafo anterior, deben considerarse como cuentas por cobrar a corto plazo aquellas cuya recuperación está prevista dentro de un plazo no mayor a

un año posterior a la fecha del estado de situación financiera o no mayor al ciclo operativo de la entidad. Todas las demás cuentas deben clasificarse en el largo plazo.

52 Estado de resultado integral

52.1 Dentro del estado de resultado integral, la entidad debe presentar, en los siguientes rubros que forman parte de la utilidad neta:

- a) El importe de las bonificaciones, descuentos y devoluciones
- b) El importe de interés efectivo devengado en el periodo
- c) El importe de fluctuaciones cambiarias originado por la conversión de las cuentas por cobrar denominadas en moneda extranjera o en alguna otra medida de intercambio.

52.2 Las pérdidas crediticias esperadas, la recuperación que pueda existir en el valor de las cuentas por cobrar comerciales, así como cualquier diferencia que surja al cancelarlas contra la pérdida estimada ya reconocida, deben presentarse por separado cuanto sean significativas en un rubro de gastos en el estado de resultado integral.

NORMAS DE REVELACIÓN.

60.1 La entidad debe revelar los principales conceptos que integran el rubro de cuentas por cobrar, tales como aquellas por cobrar comerciales y otras cuentas por cobrar, así como las estimaciones para incobrabilidad relativas. Así mismo, con base en su importancia relativa, la entidad debe revelar los principales componentes del rubro de otras cuentas por cobrar, tales como cuentas por cobrar a partes relacionadas, reclamaciones a aseguradoras, impuestos por recuperar y otros componentes.

60.2 La entidad debe revelar su política para determinar la estimación para incobrabilidad. Asimismo, debe revelar una conciliación entre el saldo inicial y final de dicha estimación por cada periodo presentado.

60.3 La entidad debe revelar las concentraciones de riesgo que tenga en sus cuentas por cobrar. En el caso de cuentas por cobrar comerciales, los saldos individuales o de un mismo grupo que representen más del 10% de dichas cuentas por cobrar se consideran una concentración de importancia, lo cual debe revelarse, indicando el tipo de cliente, sin necesidad de indicar el nombre. Asimismo, la entidad debe indicar la concentración por tipo de moneda o unidad de intercambio, destacando los principales saldos por cobrar en las diferentes monedas.

60.4 La entidad debe revelar el monto de las cuentas por cobrar otorgadas en garantía colateral o cualquier otro tipo de garantía, explicando las principales características de la garantía.

60.5 Si la entidad otorga diferentes plazos de cobro a sus clientes, debe revelar las condiciones generales de crédito que otorga y el rango de la tasa de interés que aplica.

60.6 La entidad debe revelar los montos de las cuentas por cobrar comerciales a largo plazo, agrupados en los plazos que la entidad considere apropiados.

8.1.4. NIF C- 4 Inventarios

10 OBJETIVO

10.1 Esta Norma de Información Financiera (NIF) tiene como objetivo establecer las normas de valuación, presentación y revelación para el reconocimiento inicial y posterior de los inventarios en el estado de posición financiera 1 de una entidad económica.

10.2 Otro asunto importante que se trata en esta NIF en el reconocimiento contable de los inventarios es el importe de costo que debe reconocerse como un activo y diferirse como tal hasta el momento en que se vendan. Por lo tanto, esta NIF también establece las normas relativas para la valuación de los inventarios y su subsecuente reconocimiento en resultados.

20 ALCANCE

20.1 Las disposiciones de esta NIF son aplicables a todas las entidades que emitan estados financieros en los términos establecidos en la NIF A-3, Necesidades de los usuarios y objetivos de los estados financieros.

20.2 Esta norma debe aplicarse a todos los inventarios, excepto a aquéllos conformados por:

- a) desde el punto de vista del constructor, las obras en proceso, resultantes de contratos de construcción, incluyendo los contratos de servicios directamente relacionados con ellos (véanse las normas relativas a contratos de construcción y de fabricación de ciertos bienes de capital)
- b) los instrumentos financieros (véase la norma relativa a instrumentos financieros derivados y operaciones de cobertura)
- c) los activos biológicos relativos a actividades agrícolas y los productos agrícolas hasta el punto (momento) de su cosecha (véase la norma relativa a agricultura [Actividades agropecuarias]).

20.3 La NIF C-4 no es aplicable a la valuación de inventarios mantenidos por:

a) productores de productos agrícolas y forestales, productos agrícolas después de su cosecha y minerales y productos minerales, siempre que esos inventarios sean valuados a su valor neto de realización, de acuerdo con las prácticas establecidas en esas industrias. Cuando esos inventarios se valúan a su valor neto de realización, los cambios en ese valor deben reconocerse en los resultados del periodo en el que ocurren

b) intermediarios que comercializan bienes genéricos (commodities) que valúen sus inventarios a valor razonable deducido de los costos a incurrir para venderlos, de acuerdo con las prácticas establecidas en su sector. Los cambios en el valor razonable deducidos de los costos para venderlos deben reconocerse en resultados en el periodo en que ocurren.

30 DEFINICIÓN DE TERMINOS.

30.1 Los términos que se listan a continuación se utilizan en esta NIF con los significados que para cada caso se indican:

- a) Adquisición – incluye la compra, construcción, producción, fabricación, desarrollo, instalación o maduración de un activo.
- b) Bienes genéricos (commodities) – son activos no financieros del tipo agrícola, pecuario, metalúrgico o energético, cuyo precio local se encuentra indexado a precios observados en mercados establecidos o, en su caso, a ciertos índices o indicadores que se incluyen en publicaciones internacionales especializadas.
- c) Costo de adquisición – es el importe pagado de efectivo o equivalentes por un activo o servicio al momento de su adquisición.
- d) Costo de disposición – son los costos directos necesarios para llevar a cabo la venta de los inventarios; es decir, los costos que resultan directamente y son esenciales para la operación de venta y que serían incurridos por la entidad de realizarse la transacción. Dichos costos incluyen costos legales, impuestos asociados con la transacción, costos de desmontar o de desplazamiento del activo, así como los demás costos acumulados necesarios para dejar el activo

en condiciones de venta, tales como almacenaje, surtido, traslado, fletes, acarreos, seguros, etcétera.

- e) Costo de terminación – Es aquel costo que en ocasiones, es necesario incurrir para terminar un producto o servicio.
- f) Costo de ventas – es el costo de adquisición correspondiente a los artículos vendidos.
- g) Fórmulas de asignación del costo – Son aquellas fórmulas que se utilizan para asignar el costo unitario de los inventarios y son: costos identificados, costos promedio y primeras entradas primeras salidas.
- h) Inventarios – son activos no monetarios sobre los cuales la entidad ya tiene los riesgos y beneficios:
 - i. Adquiridos y mantenidos para su venta en el curso normal de las operaciones de una entidad.
 - ii. En proceso de producción o fabricación para su venta como productos terminados.
 - iii. En forma de materiales a ser consumidos en el proceso productivo o en la prestación de los servicios.
- i) Método de valuación de inventarios – Son un conjunto de procedimientos que se utilizan para valorar los inventarios y son: costo de adquisición, costo estándar y detallistas.
- j) Pérdida por deterioro – Es el momento en que los beneficios económicos futuros esperados de un inventario son menores a su valor neto en libros. La pérdida por deterioro puede deberse a obsolescencia, daños a los artículos y bajas en el valor de mercado de éstos.
- k) Valor neto de realización (valor neto de realización o valor neto realizable) – Es el precio de venta estimado en el curso normal del negocio menos los costos de disposición y en su caso de terminación estimados. El valor neto de realización es el monto que se recibe en efectivo, equivalentes de efectivo o en especie, por la venta o intercambio de un activo. Al valor neto de realización también se le denomina precio neto de venta y valor neto realizable.
- l) Valor neto en libros – Es el costo de adquisición por el que se reconoce un inventario, una vez deducidas las pérdidas por deterioro, en su caso.

m) Valor razonable – representa el monto de efectivo o equivalentes que participantes en el mercado estarían dispuestos a intercambiar para la compra o venta de un activo, o para asumir o liquidar un pasivo, en una operación entre partes interesadas, dispuestas e informadas, en un mercado de libre competencia. Cuando no se tenga un valor de intercambio accesible de la operación debe realizarse una estimación del mismo mediante técnicas de valuación.

40 NORMAS DE VALUACIÓN.

42.1. Los inventarios deben evaluarse a su costo de adquisición o a su valor neto de realización, el menor.

44.2.1 El costo de compra de los artículos en inventarios debe incluir el precio de compra erogado en la adquisición, los derechos de importación y otros impuestos (diferentes a aquéllos que posteriormente la entidad recupera de las autoridades impositivas), los costos de transporte, almacenaje, manejo, seguros y todos los otros costos y gastos directamente atribuibles a la adquisición de artículos terminados, materiales y servicios. Los descuentos, bonificaciones y rebajas sobre compras y cualesquiera otras partidas similares deben restarse al determinar el costo de compra.

44.3 Costo de producción.

44.3.1 El costo de producción (de fabricación o de transformación) representa el importe de los distintos elementos del costo que se originan para dejar un artículo disponible para su venta o para ser usado en un posterior proceso de fabricación. El costo de producción incluye los costos relacionados directamente con las unidades producidas, tales como materia prima y/o materiales directos y mano de obra directa. También comprende los gastos indirectos de producción, fijos y variables, que se incurren para producir los artículos terminados.

44.3.2 Los elementos que integran el costo de producción de los artículos son: materia prima y/o materiales directos, mano de obra directa y gastos indirectos de producción.

- a) Materia prima y/o materiales directos - se refieren a los costos de compras de la materia prima y/o materiales más todos los gastos adicionales incurridos en colocarlos en el sitio para ser usados en el proceso de fabricación, tales como: fletes, gastos aduanales, impuestos de importación, seguros, acarreos, etcétera. Por lo que se refiere a materiales directos, éstos incluyen artículos tales como: refacciones para mantenimiento y empaques o envases de mercancías;
- b) Mano de obra directa - también denominada trabajo directo. En este elemento del costo de producción debe reconocerse el importe incurrido por el trabajo utilizado directamente en la producción;
- c) Gastos indirectos de producción - también se denominan gastos de producción y deben reconocerse en este elemento del costo todos los costos y gastos que se incurren en la producción pero que por su naturaleza no son aplicables directamente a ésta. Los gastos indirectos de producción normalmente se clasifican en material indirecto, mano de obra indirecta y gastos indirectos y todos ellos a su vez en fijos y variables.

44.3.7 En un proceso de producción se pueden fabricar simultáneamente dos o más artículos diferentes. Éste es el caso, por ejemplo, cuando se fabrican productos conjuntos o cuando se fabrica un producto principal y un subproducto. Cuando los costos de producción de cada producto no se identifican por separado, deben aplicarse a los productos sobre una base racional y consistente. Esta aplicación puede hacerse, por ejemplo, aplicando proporcionalmente el costo total de producción incurrido, con base en el precio de venta de cada producto, ya sea en la etapa de su proceso productivo cuando los productos pueden identificarse por separado o al término de su producción.

44.3.8 Los subproductos se valúan a su valor neto de realización y ese valor se resta del costo total de producción, que incluye el costo del producto principal. Como resultado, el valor contable del producto principal no difiere importantemente de su costo ya que, la mayoría de los subproductos generalmente no son significativos.

44.3.9 En los costos de los inventarios deben incluirse otros costos únicamente si ellos se incurren para darles su condición de uso o venta. Por ejemplo, puede ser adecuado incluir en los inventarios gastos indirectos diferentes a los de producción, tales como

pruebas de funcionamiento, y los costos incurridos en el diseño de productos para clientes específicos.

44.4 Costo financiero relativo a inventarios

44.4.2 Una entidad puede adquirir inventarios mediante pagos a plazo. Cuando las condiciones para el pago efectivamente contienen un elemento financiero, por ejemplo, cuando exista una diferencia entre el precio de compra para operaciones bajo condiciones de crédito normales y el importe pagado, esa diferencia debe reconocerse como gasto financiero.

44.5 Costo de los inventarios de prestadores de servicios

44.5.1 Los inventarios de prestadores de servicios deben valuarse a sus costos de producción, los cuales consisten principalmente en mano de obra y otros costos del personal directamente involucrado con la prestación del servicio, incluyendo personal de supervisión y gastos indirectos relacionados con el servicio. La mano de obra y otros costos correspondientes al personal de ventas y de administración no deben incluirse en los inventarios de prestadores de servicios y deben reconocerse como gastos en el periodo en que se incurren. Los costos de estos inventarios no deben incluir márgenes de utilidad ni gastos indirectos no atribuibles a los servicios que normalmente los prestadores de éstos consideran en los precios que cobran a sus clientes.

44.7 Rubros de inventarios

44.7.1.1 Las materias primas y los materiales son artículos que se transforman para elaborar bienes de consumo u otros artículos que se convertirán en productos terminados o en componentes de productos de una entidad manufacturera.

44.7.2.1 Producción en proceso. Por la naturaleza continua del proceso de fabricación y la necesidad de preparar información a ciertas fechas, contablemente debe efectuarse un corte de operaciones y, por tanto, los artículos que aún no estén terminados constituyen el inventario de producción en proceso y deben valuarse en

proporción a los diferentes grados de avance que se tenga en cada uno de los elementos que forman su costo.

44.7.3.1 Artículos terminados. Este rubro comprende aquellos artículos destinados a su venta dentro del curso normal de las operaciones de la entidad y el importe reconocido debe ser el costo de producción tratándose de industrias y el costo de compra si se trata de comercios.

44.7.4 Artículos entregados y/o recibidos en consignación y/o en demostración

44.7.4.1 Las materias primas, materiales, artículos terminados y en proceso entregados a terceros en consignación y/o en demostración o a vistas para su proceso y/o venta deben formar parte de los inventarios al costo que les corresponda, pues su venta aún no se ha efectuado, ya que los riesgos y beneficios aún no se han transferido. Los artículos recibidos en consignación y/o en demostración no deben reconocerse en el estado de posición financiera.

44.7.5 Inventarios (mercancías) en tránsito

44.7.5.1 Los artículos que se adquieren y se trasladan por cualquier medio de las instalaciones del proveedor a las de la entidad adquirente, a partir del momento en que se transfieren a ésta los beneficios y riesgos inherentes a ellos deben reconocerse en el rubro de inventarios en tránsito, como parte de los inventarios. Los inventarios en tránsito pueden ser artículos terminados y/o en proceso, materias primas, materiales, etcétera. Los gastos de compra y traslado, incluyendo en su caso, gastos aduanales deben acumularse a los costos aquí reconocidos.

44.7.6 Anticipos a proveedores

44.7.6.1 Los anticipos a proveedores deben tratarse conforme a la NIF C-5, Pagos anticipados. Sólo deben reconocerse como inventarios los activos que cumplan con la definición de éstos que se incluye en el inciso h) del párrafo 30.1 de esta NIF. Cuando los proveedores transfieren a la entidad adquirente los riesgos y beneficios

de los artículos que se adquieren debe reconocerse la adquisición del activo (inventario) en su totalidad como parte del rubro de inventarios.

44.8 Métodos de valuación de inventarios

44.8.1 Aspectos generales

44.8.1.1 La determinación del costo de los inventarios debe hacerse sobre la base de alguno de los siguientes métodos de valuación: costo de adquisición, costo estándar o método de detallistas; en el caso del método de costo estándar, siempre y cuando los resultados de su aplicación se aproximen al costo real.

44.8.2 Costo de adquisición

44.8.2.1 Es el importe pagado de efectivo o equivalentes por un activo o servicio al momento de su adquisición.

44.8.3 Costo estándar

44.8.3.1 El costo estándar se determina anticipadamente y en esta determinación se toman en consideración los niveles normales de utilización de materia prima, materiales, mano de obra y gastos de fabricación y la eficiencia y la utilización de la capacidad de producción instalada. Las cuotas de costo estándar se revisan periódicamente, y deben ajustarse a la luz de las circunstancias actuales.

44.8.4 Detallistas

44.8.4.1 Con el método de detallistas, los inventarios se valúan a los precios de venta de los artículos que los integran deducidos del correspondiente margen de utilidad bruta. Para efectos del método de detallistas, por margen de utilidad bruta debe entenderse el importe del precio de venta asignado a un artículo disminuido de su costo de adquisición. El porcentaje de margen de utilidad bruta se determina dividiendo la utilidad bruta entre el precio de venta.

44.8.4.2 El método de detallistas se utiliza en entidades que tienen grandes cantidades de artículos con márgenes de utilidad bruta semejantes y con una alta rotación, que hacen impráctico utilizar otro método. El importe de los inventarios y el costo de ventas se determinan valuando los artículos en inventario a su precio de venta menos un porcentaje apropiado de utilidad bruta. El porcentaje utilizado de margen de utilidad bruta debe considerar, cuando es el caso, que el precio de venta del inventario ha sido reducido mediante rebajas, bonificaciones y descuentos. Es frecuente que para cada departamento de una tienda se utilice un porcentaje promedio.

44.8.4.3 Para el reconocimiento adecuado de los inventarios con base en el método de detallistas se establecen grupos de artículos con margen de utilidad homogéneo, a los cuales se les asigna su precio de tomando en consideración el costo de compra y el margen de utilidad bruta deseado y aprobado por la entidad.

50 NORMAS DE PRESENTACIÓN

50.1 La presentación en el estado de posición financiera de los inventarios neto de las estimaciones creadas sobre ellos debe hacerse clasificándolos como integrantes de los activos a corto plazo (circulantes) a menos que, debido a la naturaleza de las operaciones de la entidad, ésta tenga en existencia inventarios que serán vendidos o utilizados después de doce meses posteriores a la fecha del estado de posición financiera o en un plazo que exceda al ciclo normal de operaciones de la entidad, según sea el caso.

50.2 En el cuerpo del estado de posición financiera o en las notas a los estados financieros deben presentarse los diferentes rubros que integran los inventarios y sus correspondientes estimaciones con el suficiente detalle para mostrar cada rubro de acuerdo con la naturaleza de sus integrantes. Esos rubros, por ejemplo, pueden ser inventarios de: materias primas y/o materiales, de producción en proceso, de artículos terminados, en consignación y de mercancías en tránsito. El inventario de las entidades prestadoras de servicios debe presentarse como inventario de servicios en proceso.

50.3 El importe de inventarios reconocido como gasto durante el periodo, denominado generalmente costo de ventas, comprende los costos previamente incluidos en la valuación de los artículos que se han vendido, los gastos indirectos de producción no asignados a los inventarios y los costos anormales de producción. Las circunstancias particulares de cada entidad pueden hacer necesaria la inclusión en el costo de ventas de otras partidas, tales como los gastos de distribución.

50.4 Algunas entidades adoptan un formato por naturaleza para la presentación de su estado de resultados del periodo. En este caso, no se presenta el rubro de costo de ventas, y en lugar de éste la entidad presenta un análisis de los gastos utilizando una clasificación con base en la naturaleza de ellos y muestra los costos reconocidos como gastos por materias primas, gastos de mano de obra y otros gastos junto con el importe del cambio neto en inventarios en el periodo.

60. NORMAS DE REVELACIÓN

60.1 En los estados financieros o en sus notas debe revelarse la siguiente información:

a) Las políticas contables adoptadas para la valuación de los inventarios, así como los métodos de valuación de inventarios y fórmulas de asignación del costo utilizado;

b) la composición, al cierre del periodo, de los inventarios, neto de sus estimaciones, mostrando el importe de cada uno de los diferentes rubros que los integran tales como: materias primas, producción en proceso, productos terminados, mercancías en tránsito, inventarios entregados en consignación y/o en demostración, etcétera;

- a) el importe de los inventarios recibidos en consignación y/o en administración
- b) el importe contable de los inventarios que no cumplan con la regla general de valuación establecida en el párrafo.42.1 por encontrarse exceptuados de acuerdo al párrafo 20.3 y que, están reconocidos a su valor neto de realización (inciso a) o a su valor razonable deducido de los costos a incurrir para venderlos (inciso b).
- c) el importe de los inventarios reconocido en resultados durante el periodo, cuando:
 - i. En el costo de ventas se incluyen otros elementos

- ii. Una parte del costo de ventas se incluye como parte de las operaciones discontinuadas
 - iii. El estado de resultados se presenta clasificado conforme a la naturaleza de los rubros que lo integran y no se presenta un rubro de costo de ventas sino que los elementos que integran a éste se presentan en diferentes rubros.
-
- d) el importe reconocido en resultados, de acuerdo con esta NIF, correspondiente a bajas significativas en el costo de operación de la planta, como consecuencia de la no utilización, total o parcial, de las instalaciones productivas
 - e) el importe de estimaciones por pérdidas por deterioro de inventarios reconocidas en el periodo
 - f) el importe de cualquier reversión reconocida en el periodo de estimaciones por pérdidas por deterioro de inventarios reconocidas en periodos anteriores;
 - g) las circunstancias o eventos que originaron la reversión de pérdidas por deterioro de inventarios.
 - h) una descripción de cualquier cambio del método de valuación de inventarios o fórmula de asignación de costo de inventarios, las bases que justifican el cambio y los efectos de éste.
 - i) los gravámenes existentes sobre los inventarios y/o si éstos han sido cedidos en garantía, haciendo referencia al pasivo correspondiente.

60.2 Se recomienda la explicación de las variaciones significativas en el periodo, en los diferentes rubros de inventarios, ya que esa información puede ser de utilidad para los usuarios de los estados financieros.

Anexo 1.

Principales Mejoras a las Normas de Información Financiera 2016

Como parte del proyecto de actualización de las Normas de Información Financiera (NIF), El Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera, A.C. emite las mejoras que generan cambios contables a partir de 2016.

Principales mejoras:

NIF C 1, Efectivo y equivalente de efectivo.

Definiciones de efectivo y equivalentes de efectivo

Se modifica el párrafo 4

Valuación de efectivo y equivalentes de efectivo

Se modifica el párrafo 5, 6, 7, 8, 9, 10 y 14 se incorpora el párrafo 21 (transitorio).

- Se incluye a la moneda extranjera como parte del efectivo; antes se consideraba como equivalente de efectivo.
- En las características de los equivalentes de efectivo se agrega el que estos se mantienen para hacer frente a compromisos de corto plazo.
- Se cambió el término inversiones disponibles a la vista por instrumentos financieros de alta liquidez, por considerar que este es más claro.
- Se estableció que el efectivo y los equivalentes de efectivo, al ser instrumentos financieros, deben valuarse a su valor razonable en su reconocimiento inicial. Para el efectivo su valor razonable es su valor nominal.
- Se estableció que los instrumentos financieros de alta liquidez considerados como equivalentes de efectivo deben valuarse con base en la norma de instrumentos financieros.

- Boletín C-2, Instrumentos financieros.

Se precisaron los criterios que deben tomarse en cuenta para que una entidad pueda clasificar un instrumento financiero como conservado a vencimiento.

- Se incorporó tanto en el Boletín C-2 y su Documento de Adecuaciones (DA), así como en el Boletín C-9, el concepto costos de transacción en los términos que lo define la normativa internacional actualmente en vigor; esto en sustitución del término gastos de compra.
- Se establece que la fluctuación cambiaria generada por los instrumentos disponibles para su venta denominados en moneda extranjera debe reconocerse en la utilidad o pérdida neta; antes el boletín era omiso en este punto.
- Se modificó el DA para permitir la reversión de las pérdidas por deterioro relacionadas con instrumentos financieros clasificados como conservados a vencimiento.
- Se incorporó el concepto costos de transacción y estableció que deben reconocerse en la utilidad o pérdida neta en el momento de su adquisición; antes se amortizaban durante el periodo del instrumento.

CONCLUSIÓN

La función del administrador financiero adquiere gran relevancia en las operaciones de las empresas, ya que la decisión de cómo invertir los recursos disponibles o en su caso seleccionar las mejores alternativas de financiamiento, en proyectos que impulsen el logro de los objetivos, se torna cada vez más complicado y no solo depende del análisis profesional de la situación financiera de la compañía, sino también, del estudio por demás minucioso del ambiente en donde se desarrolla la misma.

En nuestros días las empresas están sujetas a cambios que se encuentran fuera de su control, los avances tecnológicos, la volatilidad de los tipos de cambio, las tasas de interés, la inflación, el control corporativo de los mercados, entre otros, han obligado a eficientar cada vez más sus procesos operativos y corporativos, sobre todo aquellos en los que los recursos son invertidos, ya que la decisión de cuáles son los proyectos correctos para la compañía puede ocasionar un desarrollo o un estancamiento, entrando en grandes riesgos para su continuidad.

Por lo anterior el administrador financiero debe valerse de herramientas que lo apoyen en tomar las mejores decisiones de inversión para la compañía, el manejo de los flujos de efectivo, la eficiencia en la recuperación de los recursos, la correcta administración de los inventarios, la selección de las mejores y apropiadas fuentes de financiamiento así como el análisis de la posición financiera de la compañía, constituyen algunas de estas herramientas, pero es de vital importancia no perder de vista el movimiento del ambiente en el que se desarrolla la empresa, el momento óptimo para realizar los proyectos o inversiones, minimizar los riesgos presentes y futuros en los que se puede incurrir al momento invertir, determinar la adecuada capacidad de inversión con la que cuenta la empresa, entre otras, constituirá el logro de las metas y objetivos planteados, mismos que proporcionarán un crecimiento en el capital invertido y un incremento en el valor de las acciones de la compañía.

Por lo tanto la administración de la función financiera del circulante constituye una actividad primordial en la continuidad de los negocios, proporcionando los flujos de recursos necesarios para correcta operación.

Otro aspecto de vital importancia que se debe considerar es la presentación de información en los Estados Financieros, esta debe cubrir el conjunto de conceptos establecidos en las Normas de Información Financiera, en este caso los referentes a los conceptos del circulante NIF C-1, C-2, C-3 y C-4, a fin de garantizar una estructura teórica contable que reduzca las discrepancias de los criterios.

La importancia de los postulados de las NIF es establecen la relación entre el sistema de información contable y el entorno en el que opera la empresa, por lo tanto el apego a ellas, en la presentación de información financiera resulta básico para la correcta interpretación de los Estados Financieros, cuyo objetivo es proporcionar elementos de juicio confiable que nos permitan evaluar el comportamiento económico-financiero y determinar la viabilidad del negocio en marcha en la toma de decisiones.

Deseo que el presente trabajo pueda ser una fuente de consulta para toda persona que busca iniciarse en la administración financiera del circulante.

BIBLIOGRAFÍA

1. Bavarezco De Prieto Aura M. Las técnicas de la investigación manual para la elaboración de tesis e informes. EEUU. Edit. South – Wester.
2. Bierman Harold El presupuesto de capital. Barcelona, España. Edit. Sagitario. Primera edición 1965.
3. Block Stanley B. – Geoffrey A. Hirt. Fundamentos de administración financiera. México. Edit. CECASA
4. Bolten Steven Administración financiera. México Edit. Limusa. 1996.
5. Bolten Steven Manual de Administración financiera. México Edit. Limusa. Primera edición 1987.
6. Friedman Milton Teoría de los precios. Barcelona España. Edit. Altaya. 1993.
7. Gitman J. Lawrence Fundamentos de administración financiera. México. Edit. Harla. 1978.
8. Madroño Cosío Manuel E. Administración financiera del circulante. México. Edit. I.M.C.P. A.C. Tercera edición 1995.
9. Moreno Fernández Joaquín Las finanzas en las empresas. México. Edit. UNAM. 1984.
10. Moreno Fernández Joaquín A. / Rivas Merino Sergio La administración financiera del capital de trabajo. México. Edit. I.M.C.P. A. C. Primera edición 1997.
11. Van Horne James C. / Wachowicz Jr. John M. Fundamentos de administración financiera. México. Edit. Prentice hall hispanoamericana, S.A. Tercera edición 1994.

12. Weston J. Fred – Brigham Eugene F. Fundamentos de administración financiera.
México Edit. McGraw-Hill. Décima edición 1996.