



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE CIENCIAS

EL CICLO DE EFECTIVO Y SU IMPORTANCIA
EN LA LIQUIDEZ DE UNA EMPRESA

TESIS

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

ACTUARIO

P R E S E N T A

CARLOS OROZCO ROCHA

Tutor:

ACT. GUSTAVO MARIN ARRIAGA

Ciudad Universitaria, junio 2022





Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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.

1. Datos del alumno

Orozco

Rocha

Carlos

5548285261

Universidad Nacional Autónoma de México

Facultad de Ciencias

93299893

2. Datos del Tutor

Actuario

Gustavo

Marín

Arriaga

3. Sinodal 1

Maestro en Economía

Edmundo

Quintero

Estrada

4. Sinodal 2

Maestro en Finanzas

Marco Antonio

García

Fernández

5. Sinodal 3

Actuario

Roberto

Carrillo

Lárraga

6. Sinodal 4

Actuaria

Sarahi

Hurtado

Cortés

Título

El ciclo de efectivo y su importancia en la liquidez de una empresa.

73 páginas

ÍNDICE GENERAL

| | |
|---|-----------|
| FIGURAS..... | I |
| CUADROS..... | II |
| INTRODUCCIÓN..... | 1 |
| CAPÍTULO 1. ELEMENTOS TEÓRICOS DE ADMINISTRACIÓN FINANCIERA..... | 2 |
| 1.1 Introducción..... | 2 |
| 1.2 Administración del efectivo..... | 2 |
| 1.2.1 Saldo de efectivo óptimo..... | 4 |
| 1.2.2 Cobranzas y pagos..... | 4 |
| 1.2.3 Inversión de excedentes..... | 7 |
| 1.3 Ciclo operativo..... | 8 |
| 1.3.1 Compra de inventario..... | 10 |
| 1.3.2 Cadena de suministro..... | 14 |
| 1.3.3 Venta de inventario..... | 15 |
| 1.3.4 Activos circulantes..... | 19 |
| 1.4 Ciclo de efectivo..... | 21 |
| 1.4.1 Ventas de contado..... | 23 |
| 1.4.2 Periodo de cobranza..... | 24 |
| 1.4.3 Otros ingresos..... | 27 |
| CAPÍTULO 2. PROCESOS DE ADMINISTRACIÓN ÓPTIMA DE EFECTIVO..... | 29 |
| 2.1 Introducción..... | 29 |
| 2.2 Nivel óptimo de efectivo..... | 29 |
| 2.2.1 Cuentas por pagar..... | 30 |
| 2.2.2 Obtención de préstamos..... | 32 |
| 2.2.3 Crédito a clientes..... | 33 |
| 2.3 Determinación de efectivo..... | 35 |
| 2.3.1 Transacciones..... | 37 |
| 2.3.2 Fondos..... | 38 |
| 2.3.3 Inversión..... | 39 |
| 2.3.4 Reservas de liquidez..... | 40 |
| 2.4 Situación financiera..... | 41 |
| 2.4.1 Estado de resultados..... | 41 |
| 2.4.2 Balance General..... | 42 |
| 2.4.3 Razones financieras..... | 43 |
| CAPÍTULO 3. GESTIÓN ADMINISTRATIVA DEL RIESGO DE LIQUIDEZ..... | 48 |
| 3.1 El riesgo de liquidez..... | 48 |
| 3.1.1 Definición y clasificación..... | 48 |
| 3.1.2 Disposiciones regulatorias..... | 51 |
| 3.2 Operación del riesgo de liquidez..... | 52 |
| 3.2.1 Ciclos de administración..... | 53 |
| 3.2.2 Coeficiente de liquidez..... | 53 |
| 3.2.3 Pérdidas reales asociadas..... | 54 |

| | | |
|---|---|-----------|
| 3.2.4 | Existencia de indicadores..... | 55 |
| 3.3 | Medición del riesgo de liquidez | 55 |
| 3.3.1 | Técnicas de medición | 56 |
| 3.3.2 | Escalas de probabilidad de ocurrencia | 56 |
| 3.3.3 | Reducción de exposición | 57 |
| 3.3.4 | Evaluación del impacto | 58 |
| 3.3.5 | Medidas de sesgo y dispersión..... | 58 |
| 3.4 | Acciones preventivas y correctivas..... | 58 |
| CAPÍTULO 4. POLÍTICAS DE LIQUIDEZ EN UNA EMPRESA | | 60 |
| 4.1 | Introducción | 60 |
| 4.2 | La liquidez de una empresa..... | 60 |
| 4.3 | Políticas de inversión | 60 |
| 4.3.1 | Inversión en activos circulantes | 61 |
| 4.3.2 | Financiamiento de activos circulantes | 61 |
| 4.4 | Propuesta de política de liquidez..... | 62 |
| 4.4.1 | Objetivo e implicaciones..... | 62 |
| 4.4.2 | Programación de necesidades..... | 62 |
| 4.4.3 | Presupuesto de flujo de efectivo | 63 |
| 4.4.4 | Pronósticos de ventas..... | 63 |
| 4.5 | Egresos de fondos de efectivo..... | 64 |
| CONCLUSIONES | | 65 |
| BIBLIOGRAFÍA..... | | 67 |

FIGURAS

| | |
|--|----|
| Figura 1.1 Elementos de cuenta por cobrar | 5 |
| Figura 1.2 Factoraje Financiero | 6 |
| Figura 1.3 Ciclo Operativo | 9 |
| Figura 1.4 Financiamiento en días | 10 |
| Figura 1.5 Administración de inventarios..... | 12 |
| Figura 1.6 Niveles de requerimiento de inventarios | 13 |
| Figura 1.6 Cadena de suministro | 15 |
| Figura 1.6 Salida de mercancía de inventario | 16 |
| Figura 1.7 Ciclo de caja..... | 22 |
| Figura 1.8 Políticas de cobro y pagos | 23 |
| Figura 1.9 Ingresos por actividad principal y otros ingresos | 28 |
| Figura 2.1 Nivel óptimo de efectivo..... | 29 |
| Figura 2.2 Origen de clientes | 31 |
| Figura 2.3 Proceso de ajuste a cuentas incobrables..... | 34 |
| Figura 2.4 Operaciones de una empresa..... | 38 |
| Figura 2.5 Diferencia entre ahorro e inversión..... | 40 |
| Figura 2.6 Estado de Resultados | 41 |
| Figura 2.7 Elementos del Balance General..... | 42 |
| Figura 3.1 Riesgos de la empresa | 49 |
| Figura 3.1 Estado de Resultados | 53 |
| Figura 3.2 Estado de Resultados | 54 |

CUADROS

| | |
|---|-----------|
| Cuadro 1.1 Ejemplo de Activo Circulante en el Balance General de una empresa | 3 |
| Cuadro 1.2 Ejemplo de la salida de mercancía del almacén bajo el método PEPS..... | 18 |
| Cuadro 1.3 Ejemplo de la salida de mercancía del almacén bajo el método UEPS..... | 18 |
| Cuadro 1.4 Ejemplo de la salida de mercancía del almacén bajo el método de promedios | 19 |
| Cuadro 1.5 Clasificación de activo circulante..... | 20 |
| Cuadro 1.6 Periodo de inventarios..... | 26 |
| Cuadro 1.7 Periodo de cobranza | 26 |
| Cuadro 1.8 Periodo de pagos | 27 |

INTRODUCCIÓN

El objetivo de esta tesis es analizar los conceptos elementales de la administración financiera desde la perspectiva de los ciclos de efectivo y operativo para determinar los niveles óptimos de efectivo en la situación financiera de la empresa para proponer diversas políticas de liquidez en una empresa

La administración de efectivo es fundamental para cualquier empresa. Las finanzas sanas son importantes, específicamente en la parte del capital de trabajo, debido a que representan el dinero líquido con que cuenta una empresa para hacerle frente a sus obligaciones de manera inmediata y evitar el riesgo de liquidez; para tener un adecuado manejo de dinero, se debe de comenzar, por contemplar, la situación de efectivo de cualquier institución, es decir, cuantificar los importes con los que se cuenta.

El ciclo de efectivo es conocido también como ciclo de caja y es un mecanismo que se utiliza como medio de control del recurso más líquido dentro de los activos, el efectivo, mediante los pagos y cobros que se realizan en la interacción empresa-clientes. Este contempla dos ciclos: el ciclo operativo y el ciclo de pagos:

Las empresas para poder funcionar necesitan tener un adecuado control de sus cuentas que representan dinero líquido y el capital de trabajo, mostrando los saldos máximos y mínimos que debe y puede tener, a partir de la determinación del capital de trabajo. Es importante resaltar que se puede realizar una planeación financiera que contemple diferentes plazos, con ello y mediante la creación de escenarios financieros, se puede cumplir el objetivo económico primordial de las empresas, “el ganar, ganar, ganar”; por ello es de suma importancia tener control sobre las cuentas caja y efectivo, cuentas por cobrar e inventario.

La tesis se divide grosso modo en cuatro capítulos:

El objetivo del capítulo 1 es mostrar los elementos teóricos de administración financiera desde la perspectiva del ciclo de efectivo y el ciclo operativo en una empresa privada.

Por su parte, el objetivo del capítulo 2 es describir los procesos de administración óptima y determinación de efectivo que permitirá conocer la situación financiera de una empresa.

Posteriormente, el objetivo del capítulo 3 es explicar la gestión administrativa del riesgo de liquidez, considerando su tipología, clasificación y disposiciones regulatorias; así como el ciclo de operación, medición y control.

Finalmente, el objetivo del capítulo 4 es proponer políticas de liquidez en una empresa a partir de la inversión y financiamiento en activos circulantes considerando los egresos de fondos de efectivo.

CAPÍTULO 1.

ELEMENTOS TEÓRICOS DE ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

1.1 Introducción

Las empresas al perseguir el objetivo primordial de fortalecer sus finanzas, se ven con la obligación de realizar una excelente gestión de los recursos, por ello se necesita realizar un análisis FODA, sobre la administración de los recursos financieros, coordinando los elementos de la empresa, para tener los niveles óptimos de liquidez e inversión del activo circulante y contemplando los plazos del endeudamiento del pasivo a corto plazo, tratando de minimizar riesgos y costos, para obtener mejor provecho de los ingresos, poniendo a trabajar de forma efectiva los recursos que no se ocupen de manera inmediata y generando con ello un ingresos adicional.

De igual forma se debe de contemplar los elementos involucrados en el manejo de los recursos y tomar en cuenta el riesgo de no tener liquidez inmediata, es por ello que los diferentes ciclos involucrados en el procesos de las operaciones diarias de la empresa, toman una relevancia importante, debido a que si se realiza un adecuado manejo de ellos, se tendrá la liquidez, que las empresas necesitan para realizar sus funciones que culminen con la obtención de recursos económicos que vuelven a activar los ciclos productivos.

El capital de trabajo tiene una importancia mayúscula en este tema, volviéndose el eje-motor del mismo, la adecuada interpretación de sus elementos y administración, pueden lograr que las empresas cumplan con sus objetivos económicos.

1.2 Administración del efectivo

La administración de este Activo¹ es fundamental para cualquier empresa, siempre el tener unas finanzas sanas es importante, específicamente en la parte del capital de trabajo², ya que representa el dinero líquido con que cuenta una empresa para hacerle frente a sus obligaciones de manera inmediata y evitar el riesgo de liquidez, para tener un adecuado manejo de dinero, se debe de comenzar, por contemplar, la situación de efectivo³ de cualquier institución, es decir, cuantificar los importes con los que se cuenta.

¹ En las Normas de Información Financiera (NIF A-5), se define a un Activo como un recurso que es controlado por una entidad, además es identificado, también cuantificado desde el punto de vista monetario, y que se espera obtener algún tipo de beneficio económico futuro, ya que se ve involucrado en las operaciones de una entidad. Por tanto, un activo representa bienes, recursos o derechos a exigir en un futuro, derivado de las ventas o servicios prestados en determinado momento.

² El capital de trabajo, son los recursos que necesita una empresa, para poder funcionar, sin la necesidad de obtener ingresos, mediante la función, ventas y dichos recursos son obtenidos de las fuentes de financiamiento externas a corto plazo, no debe confundirse con el capital neto de trabajo

³ De acuerdo a las Normas de Información Financiera (NIF) C-1, al concepto de efectivo se le conoce con el nombre de caja, bancos e inversiones temporales, suele ser el activo más líquido que contiene una empresa, ya que es todo el dinero que recibe por sus actividades

Lawrence J. Gitman, sugiere una definición alternativa al hablar sobre la parte de los activos circulantes que se financian con recursos a largo plazo, al considerar que el monto resultante de la diferencia entre activo circulante y el pasivo circulante (capital neto de trabajo) debe financiarse con recursos a largo plazo, pues este se considera como parte del activo circulante.

Joaquín A. Moreno Fernández, menciona que el capital de trabajo representa el ciclo financiero a corto plazo de la empresa, y se puede definir como el tiempo promedio que transcurre entre la adquisición de materiales y servicios, su transformación, su venta y finalmente su recuperación convertida en efectivo.

Cuadro 1.1
Ejemplo de Activo Circulante en el Balance General de una empresa

| La Reliquía SA de CV | | | |
|-----------------------------------|-------------------|------------------------------------|-------------------|
| Balance General al xx/xx/xx | | | |
| Activo Circulante | | Pasivo a corto plazo | |
| Bancos | 192,600.00 | Proveedores | 7,600.00 |
| Clientes | 27,600.00 | Iva x trasladar | 3,806.90 |
| Iva Acreditable | 6,951.72 | Iva trasladado | 13793.10 |
| Iva x acreditar | 1,048.28 | Total Pasivo a corto plazo | 25,200.00 |
| Almacén | 5,000.00 | | |
| Total de Activo Circulante | 233,200.00 | Capital Contable | |
| Activo Fijo | | Capital Social | 100,000.00 |
| Equipo de cómputo | 16,000.00 | Resultado de ejercicios anteriores | 78,800.00 |
| Depreciación de equipo de cómputo | - 3,600.00 | Resultado del ejercicio | 41,600.00 |
| Total de Activo Fijo | 12,400.00 | Total de Capital contable | 220,400.00 |
| Suma activo total | 245,600.00 | Suma pasivo + cap. Contable | 245,600.00 |

Fuente, propia

En este ejemplo podemos notar que el capital de trabajo para que la empresa funcione, es de \$233,200 y el capital neto de trabajo es:

Cap. Neto de trabajo= Activo circulante-Pasivo a corto plazo

Cap. Neto de trabajo = \$233,200- \$25,200

Cap. Neto de trabajo =\$208,000

El principal objetivo de la administración de efectivo, es evitar tener dinero ocioso dentro de la empresa y obtener un equilibrio entre los beneficios y el costo de liquidez, para ello se debe de contemplar un presupuesto de ingresos como de egresos y darles seguimiento, tratando de ajustarlos a los objetivos

operativas en un determinado tiempo, puede o no generar rendimiento y da la posibilidad de su utilización de manera inmediata en las operaciones de la empresa.

de las empresas, siendo los principales: 1. Maximizar el valor de la empresa; 2. Obtener mayores ganancias; 3. Minimizar los egresos; 4. Ser una empresa eficiente; y, 5. Abarcar más mercado

1.2.1 Saldo de efectivo óptimo

La importancia de mantener un control en el efectivo es fundamental dentro de las empresas y el mecanismo más adecuado para ese control, es establecer una relación estrecha entre los pagos y los cobros, considerando relativo e importante los periodos de tiempo tanto para uno como para otro.

Cuando se habla sobre caja o efectivo, se habla de la parte que controla el flujo de dinero líquido, con el que se puede hacer frente a cualquier obligación en determinado instante, a diferencia de los demás activos, que si bien, representan un derecho económico, su convertibilidad en disposición de dinero líquido, tarda cierta temporalidad, como lo son, los inventarios y las cuentas por cobrar, las empresas cuentan con diferentes motivos para mantener tener existencia de efectivo tales como:

- Transaccional: Capacidad de la empresa para que realice sus operaciones cotidianas
- Precautorio: Prevé las entradas y salidas de flujos que tendrá la entidad
- Especulativo: Tiene que ver con el riesgo de las operaciones de ingresos de la empresa, contemplando el grado de incertidumbre.

La necesidad de requerir un saldo mínimo de respaldo: Se refiere a los niveles mínimos que a una empresa le conviene mantener en su cuenta bancaria o líquida, ello dependerá como siempre del tipo de empresa, sus objetivos financieros, económicos y sus obligaciones a corto tiempo, por ello cada empresa debe aprender a manejar su saldo óptimo.

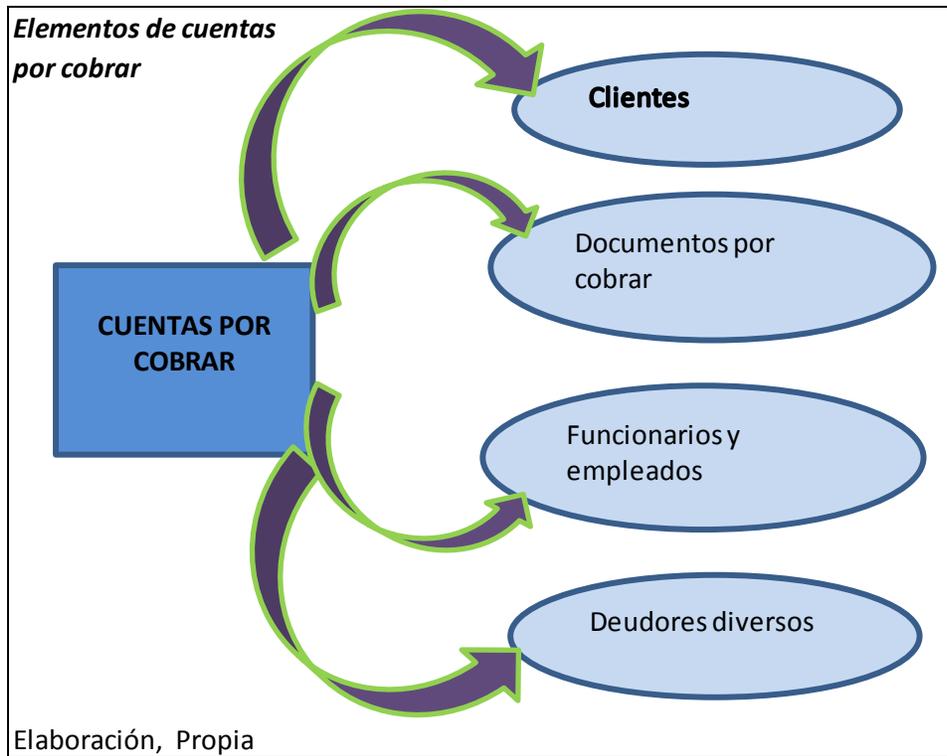
1.2.2 Cobranzas y pagos

Al analizar la estructura financiera, económica, pero sobretodo los objetivos a corto plazo de cada empresa, se determinará las políticas con las cuales se pretenda llegar a dichos objetivos.

El capital de trabajo es útil ya que se puede interpretar como el equilibrio patrimonial de las organizaciones o empresas. Si se interpreta de manera adecuada puede ser una herramienta de gran utilidad en el momento de realizar un análisis interno de las empresas, debido a que se involucra en las operaciones de las empresas.

De esta forma, se establece que el capital de trabajo se conforma a partir de la unión de varios elementos fundamentales que tienen que ver con la realización de las operaciones diarias de una empresa. Los más representativos, se encuentran en la parte de activo circulante, como son los valores negociables conocidos como inversiones, el inventario, el efectivo ubicado en caja y bancos; y los activos que controlan los créditos o préstamos otorgados, más allá del origen, los que se denominan cuentas por cobrar que se derivan de las ventas a crédito.

Figura 1.1
Elementos de cuenta por cobrar

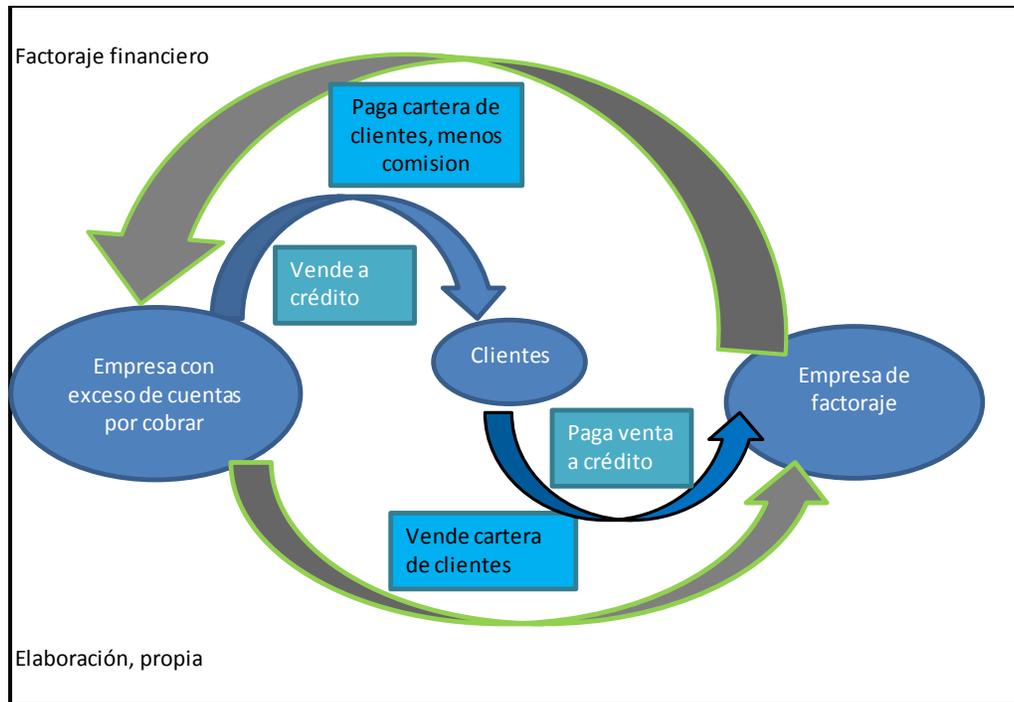


Resulta importante señalar, que las ventas son la principal fuente del capital de trabajo, porque se ven involucradas tanto con la cuenta banco, como cuentas por cobrar, esto por el tratamiento de su cobranza. Cuando las ventas son realizadas de contado, se obtiene ingresos líquidos que sirven para hacerle frente a las operaciones diarias, sin tener que recurrir al préstamo.

Por el contrario, cuando las ventas se realizan a crédito la empresa se encuentra en dos problemas, por un lado, la falta de obtención de dinero líquido, ya que se presta la venta sin contemplar que sea bienes o servicios y el segundo problema es que se genera riesgo e incertidumbre, puesto que ese dinero se puede perder en su totalidad o descapitalizarse por la morosidad de los clientes.

Y aunque existen mecanismos que ayuden a mitigar el riesgo como lo es la operación financiera del factoraje o contemplar y crear un activo de cuentas incobrables, el daño impacta directamente al capital de trabajo, en específico, en la liquidez de la empresa.

Figura 1.2
Factoraje Financiero



Por ello es de suma importancia el administrar de manera correcta el tratamiento de las ventas, estableciendo políticas encaminadas a obtener ingresos con los que se pueda hacer frente a los desembolsos ocasionados por la adquisición de mercancía que se venda y sobre todo, hacerle frente a los diferentes gastos que se adhieren al proceso de ventas.

Si se contempla otros usos para el capital de trabajo, nos podemos encontrar con la reducción de deuda contraída con terceros, la adquisición de activos fijos que ayuden a la realización de la función ventas e incluso para volver a captar las acciones vendidas a terceros ajenos a los objetivos de la empresa.

Si el capital de trabajo es positivo, nos encontraremos en el escenario en donde el activo circulante es superior al pasivo a corto plazo y con ello la empresa tiene un margen de solvencia para hacer frente al mejor de los usos arriba descritos.

Cuando el activo circulante es menor al pasivo a corto plazo, se obtiene un capital de trabajo negativo y esto trasciende en un desequilibrio del patrimonio empresarial, provocando una descapitalización que puede provocar al corto plazo, problemas para el funcionamiento de las actividades diarias de la empresa.

Cuando el capital de trabajo es negativo, se requiere actuar de forma inmediata para no detener el flujo de ingresos, como alternativas de solución se contempla el vender algunos activos fijos que no sean

esenciales para la organización, captar recursos del público inversionista e inclusive tomar decisiones estructurales como el cambio de deuda por acciones, siempre midiendo el riesgo en las operaciones.

Después de lo expuesto cabe recalcar que se puede fragmentar el capital de trabajo en dos, tomando como base el tiempo, así se dará origen al capital de trabajo permanente, el cual se define como el conjunto de activos circulante que son frecuente y que soportan la función ventas a largo plazo, con las cantidades mínimas posibles.

Y el capital de trabajo variable o temporal, en este caso es el conjunto de activos que se contemplan como variables y que por lo general se emplea de acuerdo al ciclo productivo y de ventas de cada tipo de empresa, en especial las que se definen por una temporalidad en sus ingresos.

Si contemplamos a las fuentes de financiamiento, éstas pueden ser internas y externas, la internas serían el público inversor, que de alguna forma está interesado en invertir en la empresa, por alguna razón en específico y las fuentes externas que las componen todas aquellas personas que se encuentran fuera de la empresa y que su objetivo es el obtener un beneficio económico de manera inmediata vía el cobro de intereses como lo son los acreedores diversos dentro de los cuales se encuentran las empresas, las personas físicas y los bancos, que prestan dinero mediante una comisión o interés.

La mejor fuente de financiamiento es la interna, precisamente porque no se pacta una fecha en especial para devolver el dinero y no genera interés, con ello, el objetivo económico primordial de la empresa, ganar, ganar, ganar, se obtiene

1.2.3 Inversión de excedentes

Las Normas de Información Financiera (NIF), dan la pauta para su tratamiento contable bajo la NIF C-2, Inversiones y se contextualiza para obtener algún beneficio económico, más allá del instrumento financiero al cual se desee aportar los excedentes, con la intención de que se obtenga una ganancia, tratando de cumplir uno de los objetivos económicos de las empresas, el ganar, ganar...

Al dedicarse una empresa a una actividad comercial, esto en algún determinado tiempo, tendrá que generar los recursos suficientes para cubrir su necesidades, siempre que existan los factores pertinentes para el éxito de la misma y una adecuada administración financiera que proyecte la disponibilidad de los recursos para las operaciones normales y que los excedentes se inviertan de manera ventajosa en una variedad de activos que produzcan rendimiento, en la mayoría de las ocasiones, el invertir en un instrumento financiero, deja mayores ganancias que las operaciones normales de una empresa.

Al hablar de inversiones, tenemos que contemplar el concepto de valor, se tienen diferentes connotaciones desde la importancia, hasta el precio de determinada cosa, en el ámbito financiero se representa al título financiero que representa una cantidad de dinero que sirve para realzar operaciones comerciales.

Estos instrumentos financieros son variados, clasificados de acuerdo a mercados financieros, pero los instrumentos que van ligados al capital de trabajo, son aquellos que pertenecen de acuerdo a su temporalidad al Mercado de Dinero, por ser a corto plazo.

Los principales instrumentos financieros en México son:

Cetes: Certificados de la Tesorería de la Federación, se considera el instrumento financiero más antiguo con que cuenta el Gobierno Federal, fue emitido en un inicio en enero de 1978. Perteneció a la familia de los bonos cupón cero, son comercializados a descuento, es decir, se pagan bajo par a su valor nominal, no pagan intereses y son liquidados a su valor nominal a su vencimiento. Existen diferentes plazos de vencimiento, siendo los más recurrentes aquellos a 28 días.

1.3 Ciclo operativo

Si vemos al capital de trabajo como el generador de los ingresos, también podemos entenderlo como el distribuidor de los egresos, en específico, el administrador de las cuentas líquidas o corrientes que posee una empresa.

¿Y para qué le sirve a una empresa el manejar adecuadamente sus cuentas líquidas? Las empresas para poder funcionar necesitan tener un adecuado control de sus cuentas que representan dinero líquido y el capital de trabajo, es la herramienta que se sitúa en éstas, mostrando los saldos máximos y mínimos que debe y puede tener, a partir de la determinación del capital de trabajo, se puede realizar una planeación financiera que contemple diferentes plazos, con ello y mediante la creación de escenarios financieros, se puede cumplir el objetivo económico primordial de las empresas, “el ganar, ganar, ganar”; por ello es de suma importancia tener control sobre las cuentas caja y efectivo, cuentas por cobrar e inventario.

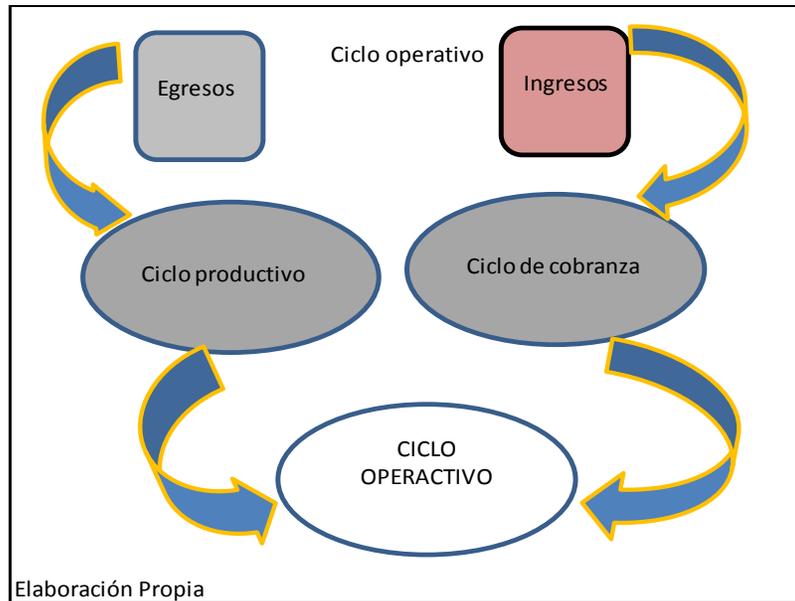
Si se maneja de manera adecuada el concepto de capital de trabajo y se complementa con la comprensión del ciclo operativo de una empresa, la gestión administrativa de la liquidez de cualquier negocio será positiva y tenderá a un crecimiento en su parte económica.

Pero ¿qué es el ciclo operativo? El ciclo operativo, hace referencia a las operaciones que realiza una empresa, éstas operaciones son las encaminadas principalmente, a dar entrada de dinero a las empresas y también las encaminadas a dar salida de dinero a las mismas, como todo negocio debe tener una mezcla de estas operaciones para considerarlo productivo.

El ciclo operativo, podemos entenderlo como el número de días que se convierte en dinero líquido una operación, y esto va, desde el momento en que se realiza el pedido de un insumo necesario para realizar la función ventas, hasta el momento en el cual se cobra e ingreso el dinero a la cuenta de Bancos, por la venta del insumo comprado, convirtiéndose en dinero líquido.

El ciclo operativo está integrado por dos ciclos, el ciclo productivo y el ciclo de cobranza, al cual se le conoce también como ciclo de ventas. El ciclo productivo, se contempla en la unidad de medida tiempo y tiene que ver con el número de días que se contemplan al realizar una actividad productiva.

Figura 1.3
Ciclo Operativo



Si analizamos de manera detenida el ciclo de operación, observamos que tiene mucho que ver con el capital de trabajo, por un lado las cuentas líquidas o de efectivo tienen que ser administradas de manera correcta, si no se toman las decisiones adecuadas en su manejo, podrá reflejarse esto en las fuentes de financiamiento a corto plazo; es por ello que la liquidez de una empresa toma gran relevancia, al financiar el retorno del dinero líquido a la empresa, expresado en la unidad de medida, tiempo.

Entre menor sea el tiempo en que una empresa reciba ingresos líquidos, será mayor su beneficio, al no depender de alternativas de financiamiento costosas. Además, siempre se necesitará financiar al ciclo operativo, no importa si se reciben ingresos líquidos, se tienen que realizar una inversión de la cual se espera el obtener un beneficio económico, la ganancia al momento de vender la parte que interviene en el ciclo productivo.

Con un ejemplo lo podemos expresar, si la empresa se dedica a la comercialización (compra y reventa de artículos), y vende en específico celulares, su ciclo operativo, contempla tanto el tiempo que se lleva el proceso de solicitar los bienes (celulares), hasta el momento de tenerlo en el aparador y entregarlo a un cliente, además no sólo es el tiempo, también es la inversión (dinero líquido) para adquirir determinado bien, por ello se necesita que el capital de trabajo tome la parte de financiamiento de nuestro ciclo de ventas, el cual, bajo las mismas premisas, regresará a la empresa la inversión, más

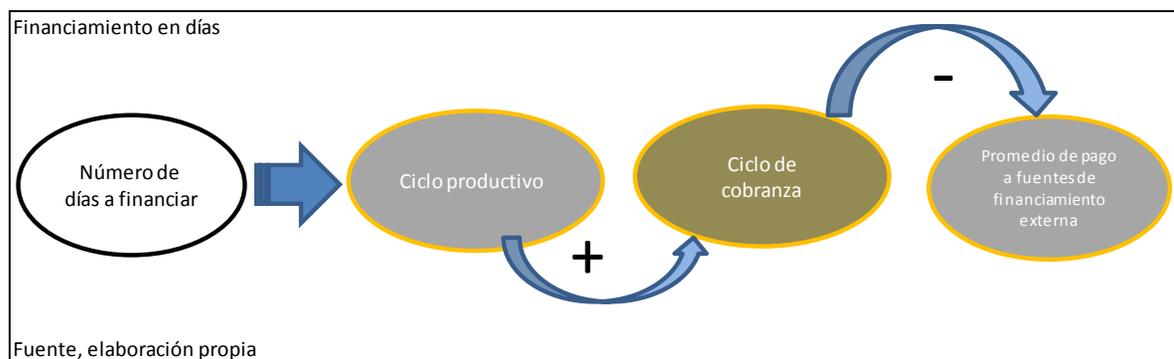
una ganancia, resulta importante contemplar que si la venta es acreditada y se da más tiempo de lo necesario, el capital de trabajo se incrementará .

Por ello existe una relación muy estrecha entre el ciclo operativo y el capital de trabajo a mayor ciclo operativo (en días), mayor capital de trabajo (en valores), por el requerimiento de financiamiento.

Esto lo vemos en el ejemplo anterior, supóngase que para obtener los bienes (celulares), la empresa destina 15 días en obtener los recursos y ponerlo en las manos del cliente y se tiene que esperar 20 días para cobrar ese bien, luego entonces tiene que esperar 35 días para recibir el costo de su inversión y la ganancia, esto es el ciclo operativo del negocio y es aquí donde el capital de trabajo se ve afectado, ya que las cuentas que representa, tienen que financiar todo el ciclo en días, que repercute en la parte monetaria.

Pareciera que la empresa lleva las de perder por el tiempo en que tarda en recuperar su inversión, pero si analizamos mejor el capital de trabajo observamos que las fuentes de financiamiento externas existen, y ayudan a que el ciclo operativo se compense en términos relativos; debido a que, en el ciclo productivo, al adquirir el bien, éste puede ser adquirido a crédito y, con ello, los plazos tienden a reducirse, si lo quisiéramos ver en forma matemática, obtendríamos:

Figura 1.4
Financiamiento en días



Esto es aplicar de manera adecuada el capital de trabajo, con ello y una buena administración del dinero líquido, llevará a un negocio a cumplir su objetivo primordial de un negocio, "el ganar, ganar, ganar".

1.3.1 Compra de inventario

Al hablar de inventarios, tenemos que recurrir a la parte teórica contable y esto lo encontramos en la Norma de Información Financiera (NIF) C-4, la cual muestra las reglas de valuación y presentación dentro de los informes financieros presentados por las empresas.

¿Y que es un inventario? Si interpretamos el concepto de inventarios, llegaremos a encontrar que es un activo, es decir, es un bien que le pertenece a la empresa, es un activo circulante, que puede ser el más complicado de tratar, dependerá ello del giro, el objeto y tamaño de la empresa.

De acuerdo a Luz Elena Veloza Páez *“inventarios son bienes tangibles que se tienen para la venta en el curso ordinario del negocio o para ser consumidos en la producción de bienes o servicios para su posterior comercialización. Los inventarios comprenden, además de las materias primas, productos en proceso y productos terminados o mercancías para la venta, los materiales, repuestos y accesorios para ser consumidos en la producción de bienes fabricados para la venta o en la prestación de servicios; empaques y envases y los inventarios en tránsito”*.

Como se puede observar, es un concepto amplio, y va a depender del tipo de negocio su característica y definición; sin embargo, si podemos entender que al ser un bien que servirá como medio de cambio económico, tendrá que ser un bien importante en los negocios, ya que las operaciones económicas girarán en torno al mismo. Se presenta dentro del Estado de Resultados y sirve para encontrar el costo de ventas que se emplea y en el Balance general, siendo uno de los activos circulantes más abundantes.

Para llevar un control sobre los inventarios, es necesario contemplar la administración de los mismos, puesto que da la posibilidad de proporcionarlos al instante de requerirlos ya sea para un consumo o venta, esto mediante la aplicación de técnicas y métodos de registro, para brindar información relevante en la toma de decisiones.

La base de todo negocio comercial es la compra y venta de bienes y servicios. De ello, se deriva el adecuado manejo del inventario del negocio, el manejo ya sea físico como contable, recordemos que la parte contable nos brinda información, de esta forma podemos saber en determinado momento el contenido del almacén tanto en unidades como en valores cuantitativos.

El inventario tiene una relación muy estrecha con el ciclo de operación, es la primera fase del ciclo económico de las empresas, invertir para después recibir las ganancias, así que es necesario conocer el funcionamiento. La administración de inventarios busca proporcionar los bienes requeridos, en el momento exacto, para venderlos a un tercero, a un costo más bajo, provocando una mayor ganancia.

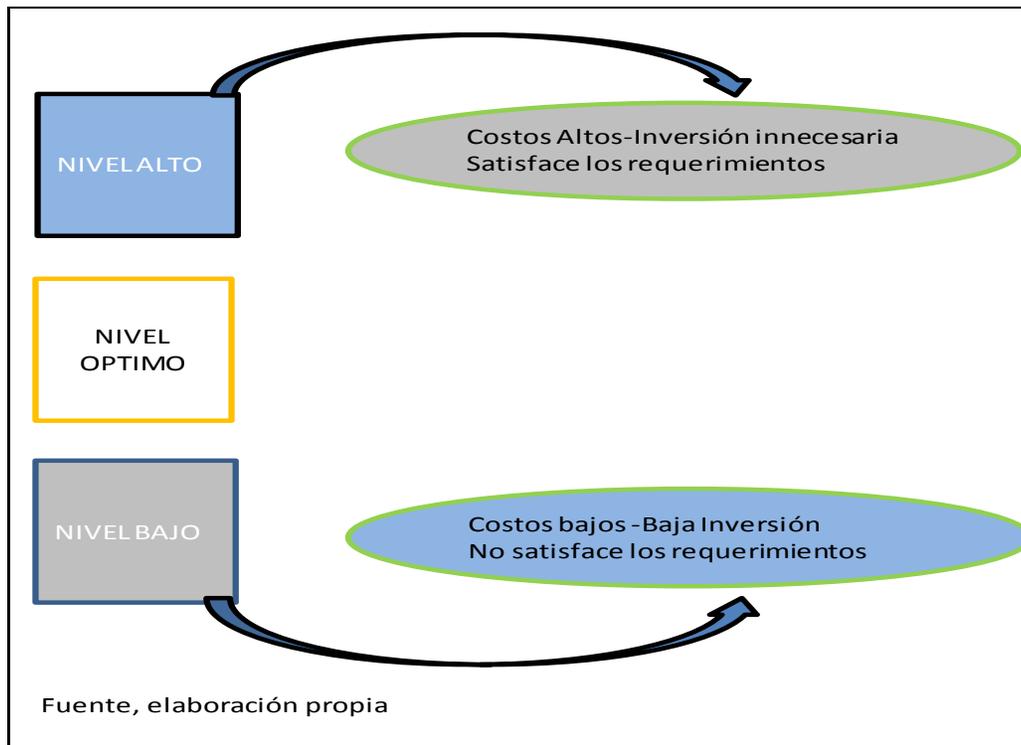
Al tener implementada la administración de los inventarios, se encuentra con dos puntos completamente contrarios, uno, la adquisición de ellos, que tiene que ver con los costos, enfocándose el principal objetivo económico, “el ganar, ganar, ganar..”; así la adquisición de los inventarios tiene que enfocarse a la minimización de sus costos de adquisición o precio de compra, para que la inversión que se haga sea mínima y se tenga margen de maniobra para poder realizar otras actividades requeridas por la empresa, sin la necesidad de requerir a una fuente de financiamiento externa.

El otro punto a considerar es el asegurar que la empresa tiene la cantidad suficiente de bienes para poder cubrir a la demanda de los mismos en los tiempos requeridos, esto ayuda en el requerimiento de capital de trabajo, al tener mayor inventario del requerido, la necesidad de poder solicitar un financiamiento externo es nula y se ve un mejor manejo del dinero líquido ya que se puede invertir en otros proyectos.

El adquirir un inventario suficiente, permite que el ciclo de operación funcione de manera correcta, debido a que el ciclo de producción y de cobranza, no funcionan de manera inmediata, por ello el tener una cantidad de inventario suficiente para abastecer la operación, siempre es recomendable, así, no se tendrá que esperar a que se produzca un bien que detenga la venta, porque el ciclo productivo no se detendrá.

Al tener un control sobre el inventario, tiene ventajas y desventajas: La ventaja principal es que se tiene en cualquier momento el inventario para satisfacer la demanda de los clientes y la empresa no se detenga en cuanto a sus operaciones. En cuanto a desventajas se pueden mencionar el costo de mantener al inventario como lo es el almacenaje, su rendimiento y su manejo; además, que ese inventario no se vende y se vuelva obsoleto.

Figura 1.5
Administración de inventarios



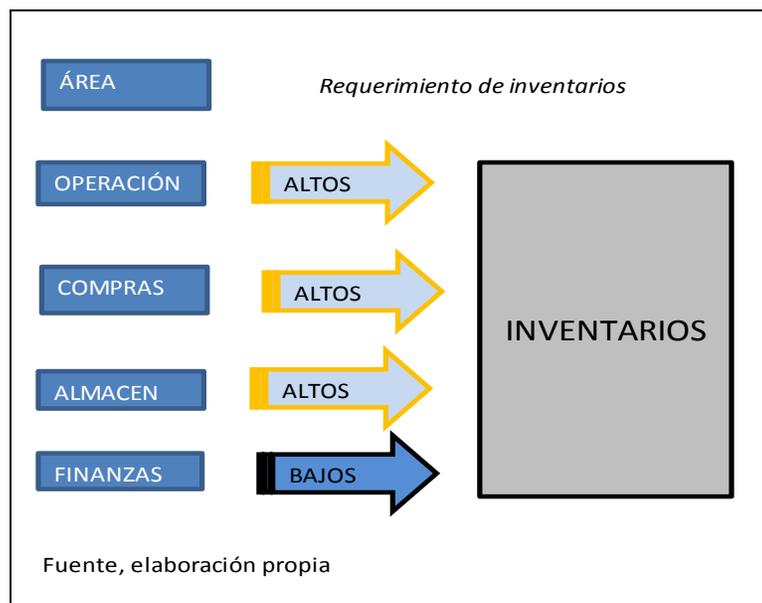
La administración de inventarios tiene por tanto como objetivo primordial, mediar entre los siguientes puntos:

- Maximizar el servicio al cliente.
- Maximizar la eficiencia en la compra de los artículos y la producción.
- Minimizar la inversión en inventarios.

Ahora bien, el tratamiento de los inventarios es muy importante tomando en consideración que se involucrado en todo el ciclo operativo, el saldo óptimo de inventarios dependerá del tamaño de la empresa, su giro y de las políticas a seguir en su gestión. Si se intenta encontrar un análisis del inventario óptimo, tendríamos que contemplar los puntos extremos de su administración.

El punto extremo positivo es el tener los inventarios necesarios, pero estancados, expuestos al riesgo, costosos, sobreprotegiendo las posibles ventas. Y el punto extremo negativo, el no tener los inventarios requeridos para las operaciones de ventas, al adquirir pocos bienes, se tiene poca inversión. Ahora si analizamos los niveles de requerimientos de bienes de las diferentes áreas que conforman una empresa, tendremos:

Figura 1.6
Niveles de requerimiento de inventarios



Si se determina una excelente política en el tratamiento de los inventarios, se puede obtener un nivel óptimo, para aprovecharlos al máximo, además se tienen que contemplar, diferentes factores externos e internos como el los requerimientos de inventarios, los volúmenes necesitados para la operación diaria, determinar los ciclos de ventas, para ver la periodicidad de los mismos, no siempre se vende lo mismo por ello no siempre se compra lo mismo, las ventas estacionarias, la capacidad de compra y de crédito de parte de los proveedores, el tipo de bienes que se maneja, no es lo mismo vender pescado que celulares, sistema de administración de inventarios, no es lo mismo aplicar un Justo a tiempo que un punto de reorden y sin olvidar el riesgo que existe en su manejo.

1.3.2 Cadena de suministro

Cuando hablamos de inventarios tenemos que mencionar a los proveedores de los bienes y servicios, esto incluye la cadena de suministros. Pero *¿qué es y cómo funciona una cadena de suministros?* Al hablar de una cadena, tenemos que imaginar un conjunto o serie de factores ligados que tienen un objetivo en común, al hablar de suministros, nos referimos a los bienes que serán transformados para su comercialización.

Ahora esta cadena no solo incluye a los proveedores de bienes y servicios, sino que incluye a todos los involucrados desde la solicitud de compra, hasta la entrega del bien o servicio, podemos hablar de que el ciclo operativo se integra en la cadena. Toda empresa tiene un conjunto de procesos que tienen como finalidad el poder atender la demanda de los consumidores finales.

La cadena de suministros también es llamada «cadena de abastecimiento», definiéndose como un conjunto de actividades que necesariamente tienen que ver la función ventas. Estas actividades van desde la solicitud de materia prima; producción de los bienes (en el caso de productoras); el almacenamiento, distribución y entrega en las manos al consumidor final de los bienes.

El objetivo primordial es económico, debido a que al entregar y satisfacer la demanda del cliente, estamos generando ganancia, no obstante al satisfacer al cliente, en tiempo y forma, se tendrá un ciclo operativo productivo y funcional. De esa forma, se puede entender que el objetivo administrativo es el proporcionar al cliente los bienes al menor costo posible.

Este proceso tiene que ver con la logística involucrando tres partes fundamentales: el suministro (adquisición), fabricación y distribución, entendiéndose por suministros a los bienes que comercializa una empresa, puede ser materia prima para su transformación o productos elaborados, para cumplir el objetivo económico, es necesario conseguir los mejores costos y calidad, también es importante contemplar los plazos y condiciones en la adquisición. Este es el paso principal si hay un problema en ello, los demás procesos se verán afectados.

El proceso de fabricación contempla la transformación de los bienes en productos de consumo final. La distribución es el último proceso y consiste en entregar los bienes a los clientes, para ello se requiere una red de transporte eficiente, a bajo costo pero sobre todo un plan de entrega que contemple tiempos, fechas y cantidades de entrega, en específico una logística de entrega.

La cadena de suministros se integra por:

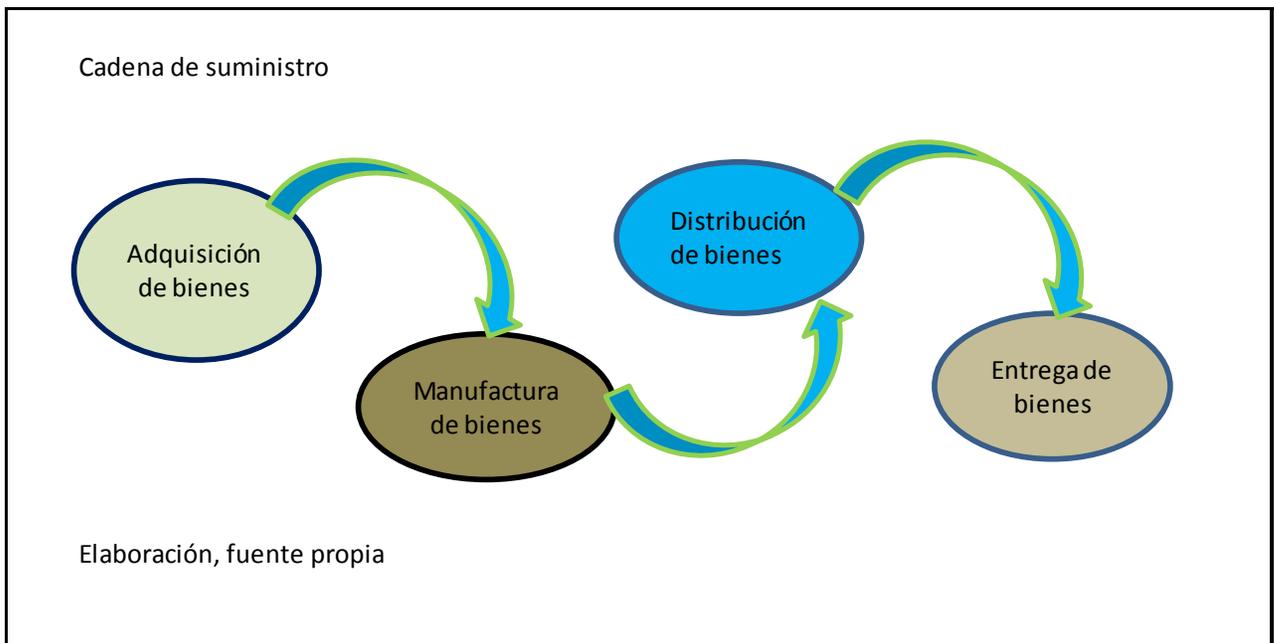
- Proveedores: son aquellas personas que se encargan de distribuir, ofrecer y prestar los bienes para su futura comercialización.
- Transporte: es el equipo que se encarga de desplazar los bienes del punto de origen, al punto de entrega.

- Fabricante: personal que transforma los bienes primarios en bienes finales.
- Comunicación: es el medio por el cual fluye de manera correcta la información entre los involucrados y participantes.
- Tecnología: es el medio de optimización de los recursos empleados.

La cadena de suministros puede variar dependiendo el tipo de empresa a la cual se dirija, por ejemplo tenemos a:

- Empresas comercializadoras, las cuales solo compran y revenden los bienes, este tipo de cadenas de suministro no son complicadas, se adelgaza al no tener varios procesos.
- Empresas de servicios, este tipo de empresas utiliza cadenas de suministro basadas en niveles jerárquicos, donde el proceso se centra en determinadas áreas.
- Empresas industriales, tienen una cadena de suministro complicada por el volumen de procesos que en ellas intervienen, es muy importante la logística empleada en ellos para optimizar costos y tener eficiencia.

Figura 1.6
Cadena de suministro



1.3.3 Venta de inventario

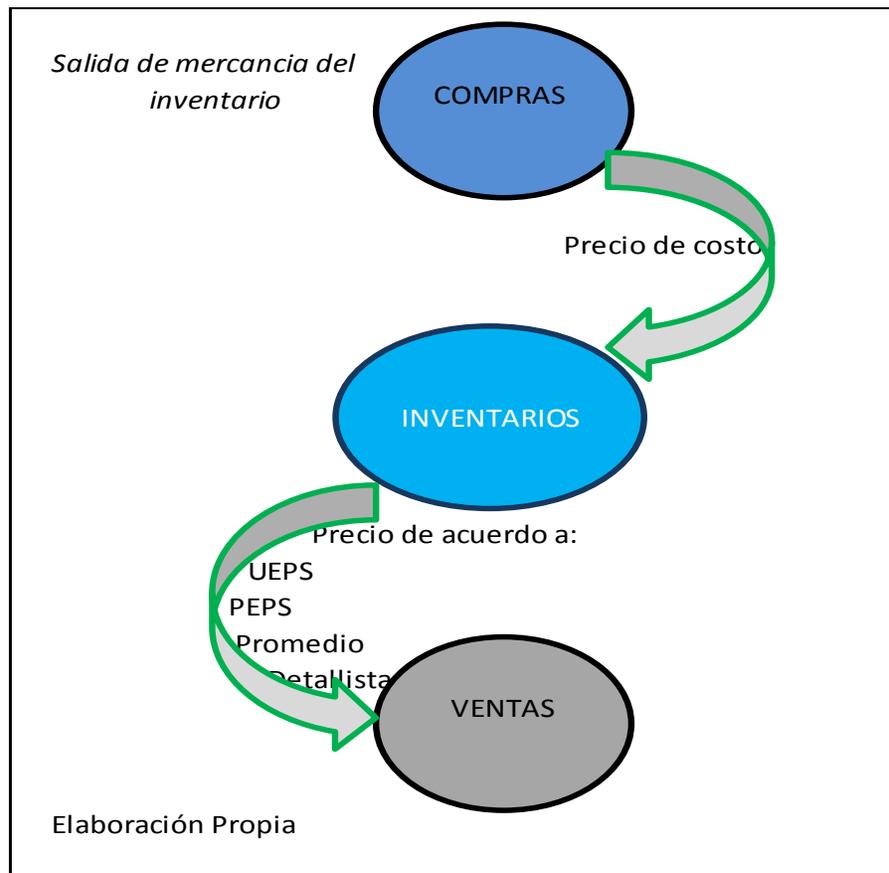
Los inventarios se adquieren con la intención de ponerlos a la venta al público en general y constituye una de las principales partidas que integran el capital de trabajo, su importancia se fundamenta en que representa la principal fuente de ingresos para cualquier empresa, existe una relación directa con el

ciclo operativo. Por ello es fundamental lo que ocurra en este elemento, cualquier ingreso o egreso ligado a la función económica de la empresa, repercute en los inventarios.

Al verse involucrado en el capital de trabajo, existe una interrelación directa con el efectivo y valores, lo cual deriva en la adquisición de bienes y con las cuentas por cobrar, que en algún momento volverán dinero en efectivo.

Al hablar sobre la cadena de suministros, se tocó el tema sobre la adquisición de los bienes, esto tiene que ver con los precios de adquisición; en contabilidad se le conoce como el «costo de ventas» y representa la cantidad de dinero que hay que invertir para poder posteriormente recuperarlo más una ganancia.

Figura 1.6
Salida de mercancía de inventario



El tener un control sobre los inventarios, necesariamente debe de reflejar el costo de adquisición y el costo de salida de la mercancía, para dar un control sobre el valor de ingreso y de salida de los bienes, se tiene que utilizar alguno de los métodos de registro contable, que involucra la entrada y salida de mercancía de un almacén, el tratamiento de este activo conlleva que se deben considerar dos aspectos fundamentales:

- I. El sistema de registro. Se entiende por ello, la forma en cómo debe de registrarse la operación donde se encuentra inmerso el inventario, es decir, la compra y venta de artículos, se clasifican en:
 - a. Inventario analítico, periódico o pormenorizado
 - b. Inventarios perpetuos

En el primer caso, el registro de las operaciones se debe de hacer de manera detallada, abriendo una cuenta en específico para el registro de las operaciones envueltas en ella, así se abre las cuentas de compra, devoluciones, rebajas entre otras.

En los inventarios perpetuos, se contempla la misma forma de registro que en el analítico, solo que se omite abrir la cuenta de compras, se va directo el registro a la cuenta de inventarios. En ambos casos se desarrolla un procedimiento para determinar y obtener el costo de ventas, que al final resulta ser la venta del inventario en términos tanto monetarios como por unidades

- II. Los métodos de valuación. Es la representación en términos de valores, de la salida del almacén, representa el costo de ventas en una operación de ventas y se clasifican de las siguientes maneras:
 - a. PEPS (Primeras entradas, primeras salidas)
 - b. UEPS (ultimas entradas, primeras salidas)
 - c. Promedio ponderado
 - d. Costo detallado

El método PEPS, este método, contempla darle salida a las mercancías que salen del almacén, al precio de sus primeras entradas. Por su parte, el método UEPS, consiste en asignar el precio a las mercancías que salen, al valor de las últimas mercancías en entrar.

El Promedio ponderado, es el más usado y cuando salen las mercancías, salen a un valor medio de todas las mercancías en existencia y en el método detallista las mercancías, se venden al valor de mercado, el cual está regido por las leyes de la oferta y de la demanda.

Cuadro 1.4
Ejemplo de la salida de mercancía del almacén bajo el método de promedios

| LA DINAMITA SA DE CV | | | | | | | | | | |
|----------------------|-------------|---------|----------|---------|-------------|----------|----------|-----------|-----------|-----------|
| FECHA | ASIENTO No. | FACTURA | UNIDADES | | EXISTENCIAS | COSTO | | VALORES | | |
| | | | ENTRADAS | SALIDAS | | UNITARIO | PROMEDIO | DEBE | HABER | SALDO |
| | | | 40 | | 40 | 802 | | 32,080.00 | - | 32,080.00 |
| | | | 10 | | 50 | 750 | | 7,500.00 | - | 39,580.00 |
| | | | | 15 | 35 | | 791.60 | - | 11,874.00 | 27,706.00 |
| | | | 16 | | 51 | 1000 | | 16,000.00 | - | 43,706.00 |
| | | | 6 | | 57 | 725 | | 4,350.00 | - | 48,056.00 |
| | | | 6 | | 63 | 700 | | 4,200.00 | - | 52,256.00 |
| | | | | 62 | 1 | | 829.46 | - | 51,426.54 | 829.46 |
| | | | | | 1 | | 0 | - | - | 829.46 |
| | | | | | 1 | | 0 | - | - | 829.46 |
| | | | | | 1 | | 0 | - | - | 829.46 |
| | | | | | 1 | | 0 | - | - | 829.46 |
| | | | | | 1 | | 0 | - | - | 829.46 |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | SUMA | 64,130.00 | 63,300.54 | |

Es importante señalar que cualquier método de valuación de inventarios, requiere de un conteo físico, ya que si bien nos da un dato final, este está en riesgo de robo, por ello el conteo físico para mayor seguridad.

1.3.4 Activos circulantes

Al hablar sobre los activos circulantes, tenemos que remitirnos a la Norma de Información Financiera B-6 "Estado de situación Financiera", la cual nos muestra la estructura y presentación del Balance, que junto a la NIF A-5 "Elementos Básicos de los Estados Financieros Básicos" se complementan para indicarnos, qué son los activos Circulantes y en qué parte del Balance los encontramos.

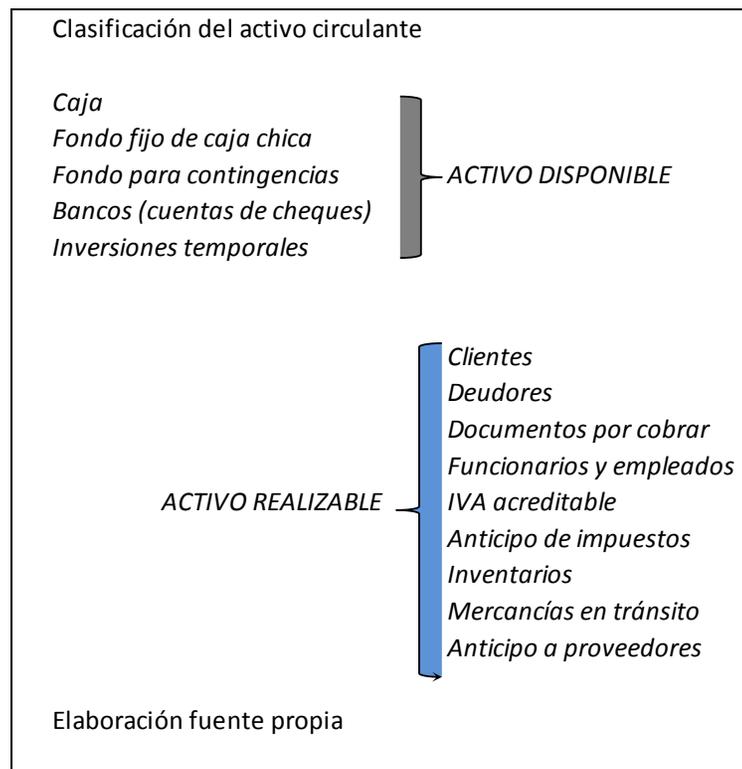
En estricto sentido el capital de trabajo es el activo circulante, para hacer frente a las actividades de operación, es necesario contar con la mayoría de los recursos líquidos, además el administrarlos de manera eficiente ayudará a que la función ventas no se detenga y fluya mejor las entradas y salidas de dinero, completando un ciclo de operación, al contar con una administración financiera dentro del capital de trabajo permite:

- Entender los efectos de reducir o alargar los periodos de cobranza en el ciclo de caja.
- Determinar el saldo óptimo de efectivo.
- Calcular la rotación de caja.
- Explicar los efectos en los cambios en las políticas de pago a los proveedores.
- Definir los conceptos que incluyen el flujo de efectivo.
- Explicar los diferentes tipos de inventarios.
- Indicar la importancia del crédito y la cobranza.

- Señalar las políticas de cobro.

El activo circulante está integrado por cuentas que representan liquidez y se clasifica en: Activo circulante disponible, que representan la parte más líquida de la empresa y en activo realizable, que son todos los bienes y derechos de cobro con los que cuenta una empresa, si bien existe el riesgo de incobrabilidad, se pueden obtener beneficios dentro del ciclo financiero a corto plazo.

Cuadro 1.5
Clasificación de activo circulante



Dentro de una empresa debe de haber dos componentes importantes dentro de su estructura; por un lado el nivel de inversión sobre los activos circulantes y el financiamiento externo, mediante el pasivo circulante. Para cumplir el objetivo económico primordial en una empresa “ganar, ganar, ganar” es necesario que la administración financiera cumpla con administrar adecuadamente los activos circulantes y pasivos a corto plazo de la empresa, para tener un equilibrio entre el riesgo y la rentabilidad, contribuyendo a incrementar el valor de la misma.

¿Y qué es el riesgo? Financieramente hablando es la probabilidad de incumplir en los egresos operativos, que están asociados con las deudas externas contraídas y su vencimiento.

¿Y qué es rentabilidad? Es la relación entre los ingresos y egresos en los cuales se ve involucrado el ciclo productivo de una empresa, obteniendo una utilidad.

Las utilidades de las empresas aumentan sí, hay más ingresos o menos egresos, aunque existen otros factores micro y macroeconómicos para que se puede llegar a esta conclusión, de manera absoluta.

1.4 Ciclo de efectivo

El rubro de efectivo es el principal del capital de trabajo, debido a que se concentra el dinero más líquido dentro de una organización, no genera ningún ingreso en el tiempo que permanece en la empresa, pero facilita las operaciones recurrentes de la misma. Su utilidad precisamente radica en tener liquidez de manera inmediata para hacerle frente a las obligaciones contingentes y no tener que recurrir a las fuentes de financiamiento externas.

¿Y qué es el ciclo de efectivo? Para hablar acerca del flujo de efectivo, es necesario comprender el Estado de Flujo de Efectivo, el cual relaciona ingresos, costos y gastos que se efectúan en un periodo contable, debe de generar los suficientes flujos positivos para pagar tanto el financiamiento externo, como el interno; además, debe proporcionar información, sobre las actividades de operación e inversión que desarrolla una entidad.

Este Estado Financiero Básico, tiene su normatividad contable en la NIF B-2 y tiene como principal objetivo, el presentar las actividades de operación, financiamiento e inversión que se realizaron en un periodo, con la finalidad de observar, el origen y la aplicación de los recursos, sin dejar de percibir que los flujos de efectivo son los que alimentan al ciclo de efectivo.

El ciclo de efectivo es conocido también como ciclo de caja y es un mecanismo que se utiliza como medio de control del recurso más líquido dentro de los activos, el efectivo, mediante los pagos y cobros que se realizan en la interacción empresa-clientes.

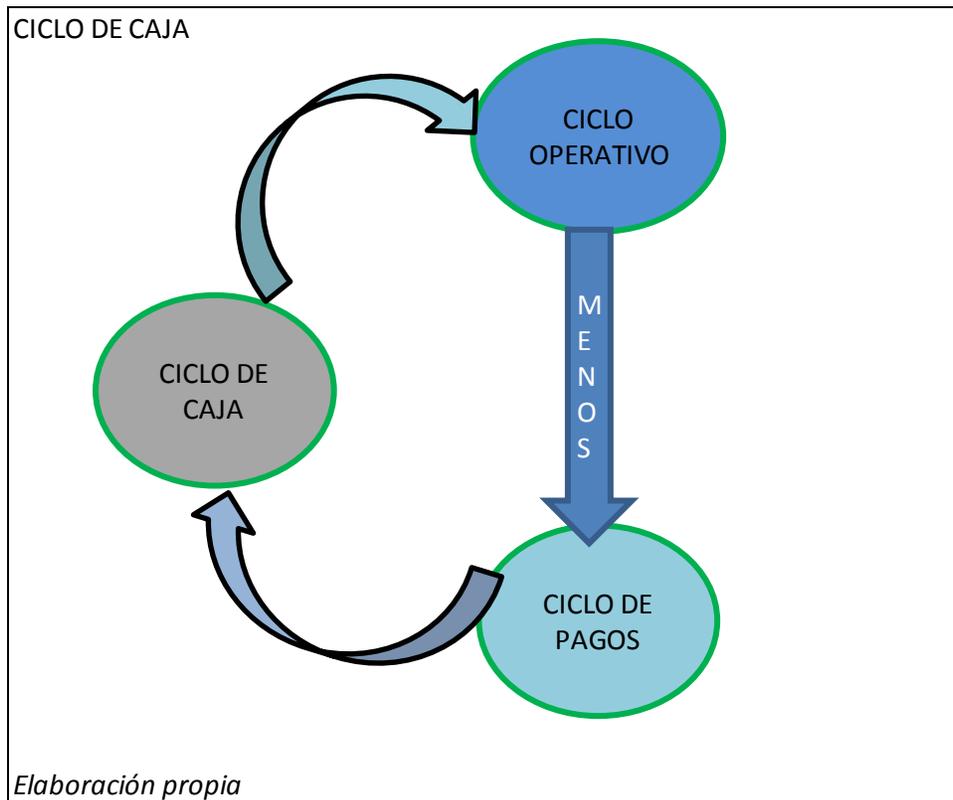
Contempla dos ciclos: el ciclo operativo y el ciclo de pagos:

El primero, lo podemos ver como el tiempo que transcurre, desde la adquisición de mercancías, hasta el momento en que ingresa el dinero a la empresa. Se determina por dos ciclos:

1. Ciclo de conversión de inventarios (plazo promedio de inventarios) o conocido como ciclo productivo.
2. Ciclo de conversión de cuentas por cobrar (plazo promedio de cuentas por cobrar) o conocido como ciclo de cobranza.

El ciclo de pagos conlleva la salida de dinero que las empresas realizan por concepto de pago de materia prima, mano de obra entre otros. Se encuentra integrado por el ciclo de conversión de las cuentas por pagar conocido como plazo promedio de cuentas por pagar. Ambos ciclos representan el ciclo de caja:

Figura 1.7
Ciclo de caja



Es importante contemplar que para conocer más a fondo el ciclo de caja, debemos entender su funcionamiento basado en el tiempo. Así, podemos analizar la rotación de la caja, que es un indicador de la empresa, que nos señala el número de veces que rota el dinero en un año y su objetivo es maximizar las ganancias mediante el efectivo y su fórmula para determinarla es la siguiente:

$$\text{Rotación de caja} = 360/\text{ciclo de caja}$$

A mayor cantidad de ciclo, menor cantidad en la rotación y a menor cantidad de ciclo, mayor cantidad de rotación. Lo ideal es que el ciclo de caja se reduzca, para impulsar la entrada de efectivo más rápidamente, buscando tener siempre un importe mínimo para mantener funcionando las actividades como:

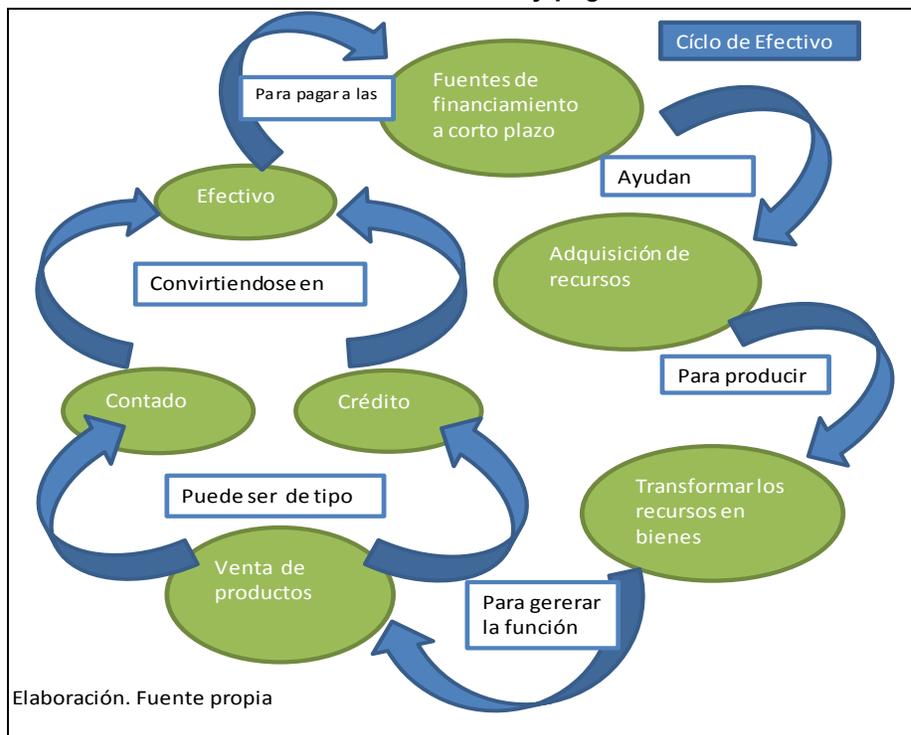
- Ciclo operativo.
- Ciclo de caja.
- Cobertura de créditos a corto plazo.
- Incertidumbre en entradas de efectivo.

Para calcular el ciclo de caja o efectivo, es necesario tomar diferentes rubros de los estados financieros, como lo son las ventas, sus costos, los inventarios, el inicial y el final, las cuentas por cobrar, tanto con

saldos iniciales como finales, los proveedores iniciales y finales y por último el tiempo, 360 días, 180 días o 90 días, todo dependerá del periodo a analizar.

¿Y cuál es el objetivo del ciclo de caja? El objetivo primordial es analizar las políticas de cobro y de pagos, para generar un equilibrio en donde la empresa se vea favorecida en cuestiones de la obtención de flujos positivos (mayores ingresos que egresos), para seguir funcionando de manera eficiente, sin recurrir a las fuentes de financiamiento que en algún momento pueda generar pérdidas por tener que pagar un costo de financiamiento caro. Su estudio también tiene la intención de entender el adecuado manejo del inventario, optimizando tiempos en entregas y pedidos.

Figura 1.8
Políticas de cobro y pagos



1.4.1 Ventas de contado

Las empresas para generar flujos de entradas, tienen que realizar la función ventas, las ventas conllevan la salida del inventario, por ello hay una relación muy estrecha entre el costo de las ventas y las ventas.

¿Pero porque son importantes las ventas? Las ventas se realizan con la función de desplazar la mercancía propiedad de la empresa a compradores potenciales, que a cambio de los bienes o productos (mercancías), realizarán un pago en efectivo, de forma inmediata o a un futuro, pactado con la empresa.

Por tanto, la finalidad es obtener ingresos que contribuyan a la producción de nuevos bienes o productos, para que el capital de trabajo tenga los suficientes recursos para seguir operando con las actividades propias y diarias de la empresa. Para abundar sobre el tema contable, tendríamos que recurrir a la NIF D-1, "Ingresos por contratos con clientes", sobre todo en la parte de las regla de valuación y presentación financiera.

La función ventas es muy importante dentro de una organización comercial, el éxito de ello, no sólo se basa en la colocación de la mercancía en los clientes, sino que es de suma importancia el pago que se realice a la empresa, si el pago es de forma inmediata, no habrá problema alguno, porque de forma inmediata se obtiene el efectivo, pero si la empresa requiere realizar una venta a crédito, tendrá un incertidumbre, llamada riesgo.

Cuando se realiza una venta a crédito, se tienen el problema del riesgo, ya no se tiene el control en el ciclo de efectivo, porque de alguna manera existe la posibilidad de que no se obtenga efectivo por esas ventas.

¿Y por qué se realizan las ventas a crédito? Se le llama ventas a crédito a las que tienen el propósito de recibir el pago paulatinamente, previamente pactado el comprador y el vendedor de los bienes y productos. El término crédito proviene del latín, significando el tener la confianza, aunque en realidad ya el significado se ve netamente económico, solo se busca el obtener una ganancia, buscando que mediante las políticas establecida para realizar la función ventas, se establezcan plazo y condiciones que de cierta forma garanticen el pago por la mercancía prestada.

Las ventas a crédito también tienen la finalidad de poder sacar a la venta los bienes o productos, de lo contrario se estancará el almacén, provocando costos y gastos por mantener las mercancías detenidas, es por ello que se asume el riesgo de manera inmediata.

Si bien las ventas a crédito ayudan al ciclo de efectivo de las empresas, no es la mejor alternativa. Lo ideal es generar ventas de contado que de manera inmediata proporcione los recursos necesarios para que el capital de trabajo sea positivo y se recurra lo menos posible a las fuentes de financiamiento, cumpliendo el objetivo económico de ganar, ganar.

1.4.2 Periodo de cobranza

Dentro del ciclo de cobranza, es importante analizar las políticas que delimiten un beneficio para la empresa, tomando en consideración al ciclo productivo para ello.

Hoy en día las empresas buscan tener un mejor control sobre sus actividades comerciales y la tecnología ayuda cuando el volumen de operaciones se incrementa y no es sencillo su control, dentro de esta parte las políticas facilitan ese control.

Las ventas a crédito se han vuelto recurrentes sin importar el origen de ellas, lo verdaderamente importante es que existe un beneficio entre el cliente-vendedor, al primero le conviene porque adquiere mercancías de manera cómoda por los pagos en parcialidades o posteriores a la compra y a los segundos porque se incrementa el volumen de mercancías vendidas atrayendo a más clientes potenciales.

Este tipo de ventas suele ser efectivas, siempre y cuando se lleve un control correcto de fechas, importes, clientes, pero sobretodo que exista las pautas y condiciones necesarias para que ambas partes (comprador-vendedor), se vean beneficiadas. Así, se genera el propósito de establecer los medios de control, como lo son las políticas; la de crédito, administración y la de cobranza.

- I. Políticas de Crédito. Según Gitman (2003, p.230), "son una serie de lineamientos que se siguen con la finalidad de determinar si se le otorga un crédito a un cliente y por cuánto tiempo se le ha de conceder". Es necesario que la empresa posea fuentes de información de crédito adecuadas y que utilice métodos de análisis, puesto que todos estos aspectos son indispensables para lograr el manejo eficiente de las cuentas por cobrar.

Estas políticas son el detonante para poder otorgar crédito a los clientes y sus respectivas condiciones que obligan a las partes involucradas a cumplir.

- II. Políticas de administración. Davidson (2002, p. 15-1) plantea que en "todas las organizaciones deben establecerse políticas administrativas orientadas a la concesión de créditos a los clientes". Entre ellas:
 - a. Protección de la inversión en partidas a cobrar.
 - b. Cobro oportuno de las mismas.
 - c. Mantenimiento de registros.

Con la finalidad de dar cumplimiento a estas actividades, es necesario fijar por escrito y como parte del control interno, políticas de créditos, que enmarquen los deberes y responsabilidades del gerente de crédito, condiciones de créditos, procedimientos de cobranzas, cancelación, entre otros.

- III. Políticas de cobranza. Para Gitman (2003, p.242), "son los procedimientos que la empresa emplea para realizar la cobranza de las cuentas por cobrar cuando las mismas llegan a su vencimiento".

Los procedimientos más usuales son:

- a. Notificar al cliente por escrito.
- b. Llamadas telefónicas al cliente recordándole su adeudo.
- c. Visitas personales a los clientes.

- d. Mediante despachos de cobranza.
- e. Recurso legal.

¿Y qué consiste el periodo de cobranza? El periodo de cobranza consiste en establecer las políticas más adecuadas para el beneficio de la empresa, tomando como elemento primordial al ciclo de efectivo, es decir, contemplar a:

- Ciclo de conversión de inventarios (plazo promedio de inventarios) o conocido como ciclo productivo.
- Ciclo de conversión de cuentas por cobrar (plazo promedio de cuentas por cobrar) o conocido como ciclo de cobranza.
- Ciclo de pagos.

El ciclo productivo lo podemos calcular con la razón financiera conocida como periodo de inventarios o rotación de inventarios en días.

Cuadro 1.6
Periodo de inventarios

| |
|--|
| <p>PERIODO DE INVENTARIOS</p> $\frac{\text{Inventarios}}{\text{Costo de Ventas} / 360}$ |
|--|

Nos indica el periodo medio en que se agota el inventario o la liquidez en días. Dependiendo el sector al que se dedique la empresa, el almacén se agotará y se tendrá que renovar en determinado número de veces y tenemos que contemplar el ciclo de cobranza

Cuadro 1.7
Periodo de cobranza

| |
|---|
| <p>PERIODO DE COBRANZA</p> $\frac{\text{Cuentas por Cobrar}}{\text{Ventas} / 360}$ |
|---|

Indica la liquidez de las cuentas por cobrar (clientes) de la empresa en días.

Cuadro 1.8
Periodo de pagos

| |
|---|
| PERIODO DE PAGOS |
| $\frac{\text{Cuentas por pagar}}{\text{compras} / 360}$ |

Nos indica la liquidez de las empresas por pagar de la empresa en días. Una vez comparando los resultados, las políticas deben estar encaminadas a contemplar los plazos de las dos últimas razones financieras, en donde la razón de periodo de pagos, debe ser mayor al periodo de cobros, en caso contrario se estaría financiando a los clientes.

1.4.3 Otros ingresos

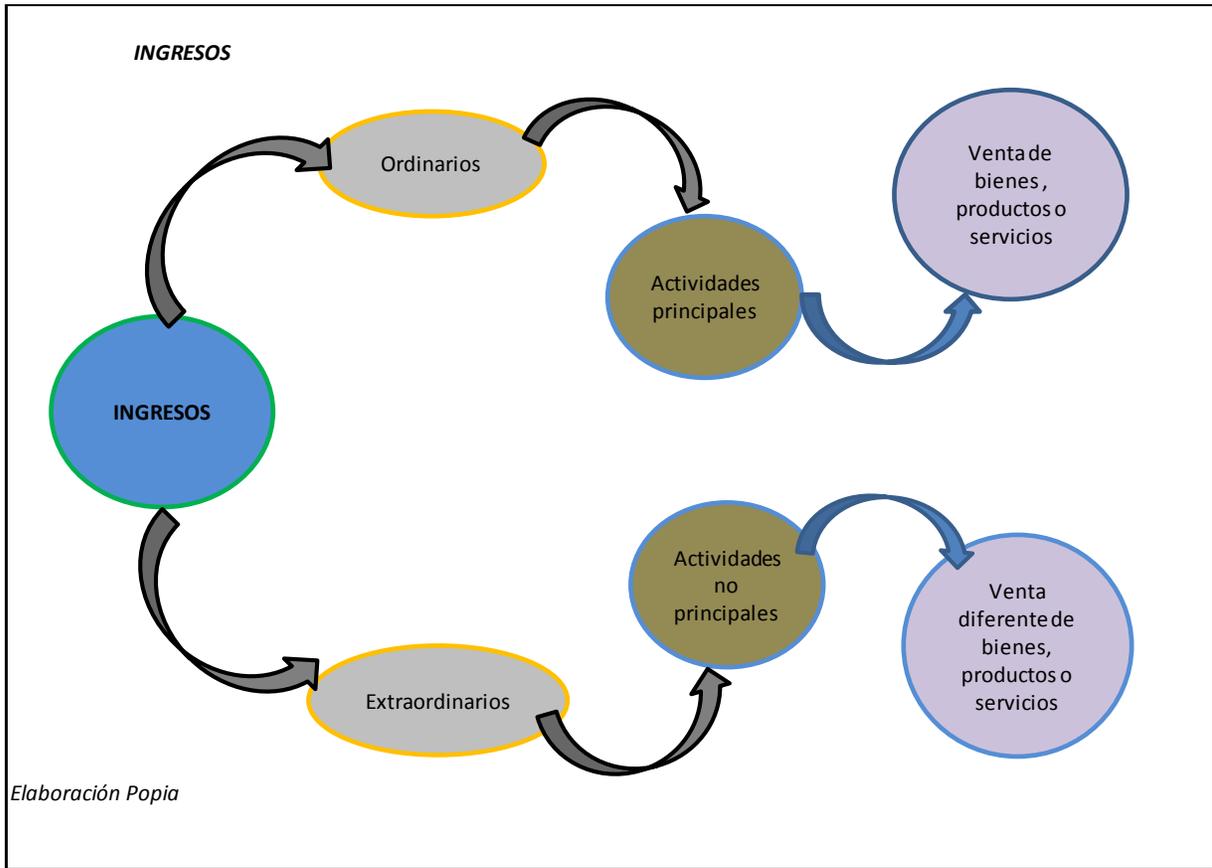
Las empresas no solo depende de los ingresos obtenidos por su giro comercial (actividad a la cual se dedican), existen otras fuente de ingresos para ellas que si bien no son frecuentes, si aportan ganancia, facilitando la obtención del capital de trabajo y, por ende, de la liquidez de la empresa. Para tener un panorama contable, tendríamos que abundar en la NIF B-3, "Estado de resultados Integral".

¿Y porque se consideran otros ingresos? Se consideran como otros ingresos porque la fuente de procedencia no está relacionada con la fuente principal de los ingresos, por ello se le considera partidas no ordinarias o infrecuentes.

En la misma NIF, hay un apartado donde se menciona el tratamiento de la partida otros ingresos, los cuales provienen de actividades extraordinarias a las actividades preponderantes, estas actividades pueden derivar en ingresos por conceptos de préstamos realizados a terceros, inversiones temporales, permanentes, ventas de activos fijos y por alguna otra actividad no contemplada dentro de las normales.

Un ejemplo de otros ingresos es el siguiente caso. Supongamos que la Empresa X S.A. de C.V., tienen como actividad dominante, la venta de huevo al menudeo, al comprar la mercancía, para un mejor manejo y cuidado de ella, se adquiere en cajas y conos, la empresa vende huevo, pero puede vender los accesorios de empaque, es decir, los conos y el cartón, que a final de cuentas esto representa ingresos para la empresa sin necesidad de obtenerlos directamente de sus actividades directas. Estas operaciones se deben de presentar dentro del Estado de Resultados en el apartado de operaciones discontinuas.

Figura 1.9
Ingresos por actividad principal y otros ingresos



CAPÍTULO 2.

PROCESOS DE ADMINISTRACIÓN ÓPTIMA DE EFECTIVO

2.1 Introducción

La administración del efectivo es fundamental al momento de administrar el capital de trabajo dentro de las organizaciones, como se vio, es el recurso más líquido con que cuenta una empresa, cubriendo todos su egresos e imprevistos reduciendo el riesgo de incumplimiento y de liquidez.

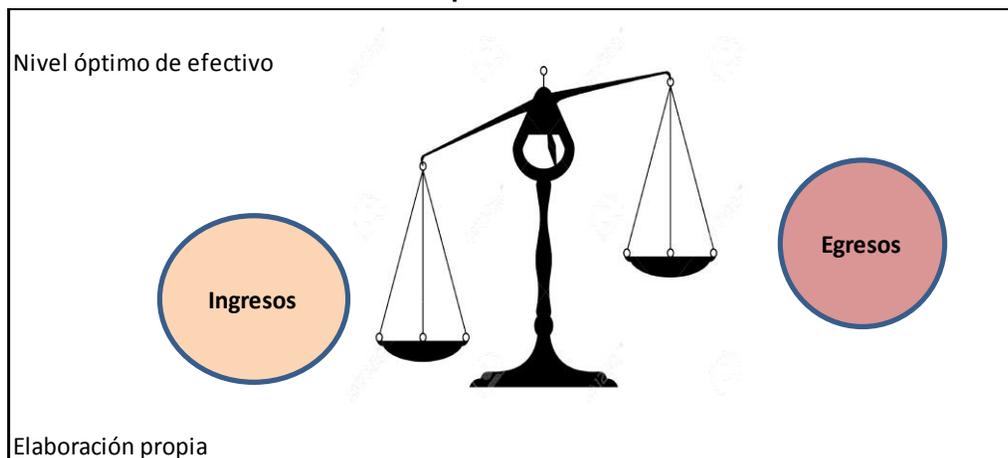
En términos contables, el efectivo es el rubro que hace referencia al dinero de las empresas y se encuentra ubicado en la cuenta de caja, fondo o bancos que existan en una organización, proveniente de las operaciones que realiza la empresa que converge en un intercambio de ingresos y egresos, siendo los primeros mayores a los segundos, con ello se pueden financiar todas las operaciones de la empresa sin, necesidad de recurrir a fuentes de financiamiento externas.

En este contexto, se contempla como el objetivo general de la administración del efectivo el no tener dinero ocioso dentro de la organización, hasta llegar a un equilibrio entre los beneficios y el costo de liquidez.

2.2 Nivel óptimo de efectivo

Es necesario que las empresas generen los recursos suficientes vía flujos de efectivo provenientes de las operaciones que realicen, día a día, para garantizar la solvencia económica que haga frente a sus obligaciones, de no ser así y obtener flujos negativos llevará a la empresa a tomar decisiones de financiamiento que provocarán un desequilibrio en el manejo de efectivo, provocando una mala imagen de la empresa para futuros inversionistas.

Figura 2.1
Nivel óptimo de efectivo



El ciclo de efectivo toma relevancia para la administración del mismo y a medida que se tenga un buen control en su aplicación, los flujos positivos se gestarán de manera espontánea.

¿Por qué es importante conocer el saldo óptimo de efectivo?

Porque se conoce el margen de operación que puede tener una empresa. Para conocer el saldo óptimo de efectivo que una empresa debe tener, se debe conocer e identificar las partidas involucradas en la generación de ingresos y egresos y compararlas para obtener un saldo positivo o negativo.

El problema que se tiene es que los flujos están en función de las operaciones que tengan la empresa; por tanto, no se pueden conocer hasta el momento de ejecutarse las operaciones; pero podemos estimar el nivel necesario de efectivo que necesite una empresa, esto mediante la aplicación de modelos matemáticos como:

| | |
|-----------------------------------|-----------------------------|
| EFECTIVO MÍNIMO PARA OPERACIONES= | Desembolsos anuales totales |
| | Rotación de caja |

Bajo este modelo podemos estimar lo que ocupara en egresos durante un año en una empresa, es un modelo predecible si observamos que toma como referencia datos históricos, pero se puede ajustar, contemplando la variable riesgo, tomando un factor que se involucre en los ingresos y egresos, creando escenarios más ajustados a la realidad que se viva.

2.2.1 Cuentas por pagar

Las cuentas por cobrar son beneficios a los cuales la empresa tiene derecho, según la NIF C-3 representan derechos exigibles originados por ventas, servicios prestados, otorgamiento de préstamos o cualquier otro concepto análogo.

¿Cuál es su origen?

Proviene de las ventas u otras operaciones generadas en el periodo, pero que aún no se cobran, se clasifican en clientes, documentos por cobrar, deudores, funcionarios y empleados. Los clientes son las cuentas pendientes de cobro, generados por las ventas o prestación de servicios a crédito; y, los documentos por cobrar los integran los documentos a favor de la empresa, pendientes de pago que surgen por la venta o prestación de servicios a crédito.

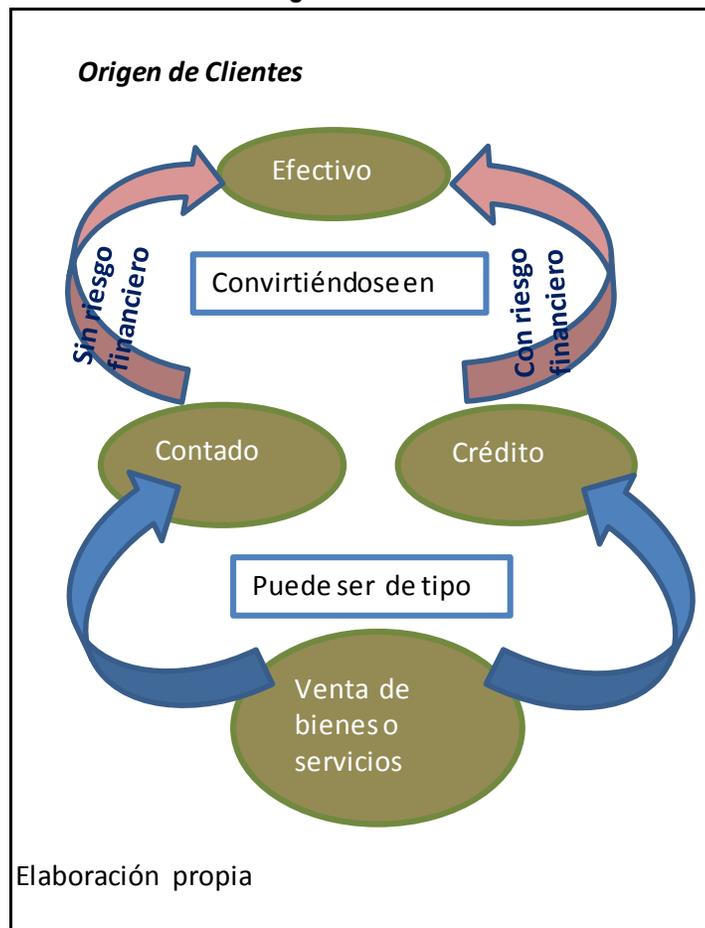
Los funcionarios y empleados son las cuentas que registran algún tipo de préstamo otorgado a los empleados, funcionarios e incluso los accionistas de la empresa. Los deudores diversos, son

documentos o cuentas que se originan por transacciones distintas a las que tienen por objeto, la razón comercial de la empresa, es decir, son operaciones extraordinarias.

Los rubros más representativos son los clientes y los documentos, debido a que surgen por las operaciones normales de la empresa, las ventas más allá si son de bienes o servicios. Por tanto, el ciclo productivo se ve envuelto en las cuentas por cobrar, siempre la función ventas se ve envuelta en el dilema, del tipo de ventas que se realice, es decir, si será al contado, lo que alimentará el ciclo de efectivo por la cobranza que en realidad es inmediata y el vender a crédito que conlleva detener el ciclo e incluso financiar en ocasiones las ventas; además de presentar el factor riesgo que implica un posible decremento en los flujos de efectivo.

El control contable de los clientes es determinante para poder hacer exigible ese derecho y no caer en el riesgo de incobrabilidad, el seguimiento a los plazos hace eficiente el ciclo productivo.

Figura 2.2
Origen de clientes



Los documentos por cobrar que se derivan de la función ventas conllevan un pago de intereses que a diferencia de lo clientes no se pacta; si se deriva de algún préstamo otorgado a un externo, debe existir algún contrato que avale la operación y que en el mismo se identifique los intereses que se generarán, el instrumento más usado es el pagaré.

Cuando las empresas requieren de liquidez y poseen cuentas por cobrar, determinan vender a las empresas de factoraje su cartera que, como se habló anteriormente, la empresa pierde una parte del importe de las cuentas, pero transfiere el riesgo y obtienen liquidez inmediata para hacer frente a las obligaciones a corto plazo.

2.2.2 Obtención de préstamos

En la determinación del capital de trabajo, cuando las organizaciones, no se encuentran con los suficientes flujos de ingresos para apoyar las operaciones recurrentes, se tiene que buscar a las fuentes de financiamiento externas.

Para obtener el mejor beneficio al recurrir a estas fuentes, se deben de buscar las estrategias que no impacten negativamente las cuentas de efectivo, ya que se tienen que pagar un interés que repercute a corto plazo en los resultados de la organización.

Así se podrá recurrir a los préstamos a corto plazo, buscando dar un seguimiento a las operaciones normales de la empresa; así como otros planes como la expansión y crecimiento, para lograrlo es necesario obtener los recursos mediante el crédito mercantil.

El préstamo mercantil, consiste en obtener los bienes que se ocupan para la venta, a crédito, contemplando un plazo corto y sin generar intereses de por medio. Este medio de captación de recursos se ocupa de manera regular por las organizaciones, siempre respetando los términos y condiciones a los cuales se llegue por esta operación; en la contabilidad se le relaciona con la «cuenta proveedores» bajo esta modalidad la existe un beneficio mutuo, los proveedores no dejan mercancía estancada y la empresa aparte de ganar tiempo puede verse beneficiada al obtener algún beneficio adicional de parte del proveedor como un descuento por pronto pago, representando un costo de oportunidad.

La obtención de recursos por fuente externa obedece a la temporalidad del pasivo, siendo los préstamos recurrentes a corto plazo como el que se obtiene no solo para financiar mercancías, sino otros activos productivos, e inclusive efectivo, como lo son:

- i. Crédito bancario, es una fuente recurrente de financiamiento por parte de las empresas en donde las instituciones bancarias otorgan liquidez a cambio de un interés, para activar las operaciones, al ser el banco una institución que conoce el antecedente de los flujos de ingreso

de las empresas se tienen la certeza de la capacidad de pago de las empresas. Existen numerosos tipos de préstamos que pueden financiar los bancos como:

- Crédito simple. Cuando las empresas necesitan fondos para periodos cortos por determinando tiempo, se utiliza el monto, interés y el tiempo.
- Línea de crédito. Se utiliza cuando la empresa necesita fondos para distintas actividades de operación y el banco mediante un contrato, le asigna líneas de crédito, durante un periodo determinado, todo en función del antecedente crediticio y al flujo de ingresos en las cuentas bancarias.
- Crédito revolvente. Similar al de línea de crédito con la diferencia de que el banco garantiza el préstamo a la empresa.
- Papel comercial. Consiste en pagarés a corto plazo sin garantía, emitidos por grandes compañías que, por lo general, son adquiridos por bancos, compañías de seguros, fondos de inversión y por otros tipos de Instituciones financieras. Este tipo de instrumento da financiamiento a las empresas, pero para acceder a ellas se debe de tener un excelente historial de crédito. Dentro del papel comercial, se contempla las cuentas por cobrar que son usadas de manera recurrente por las instituciones debido a que se cuenta con garantía colateral.

Las cuentas por cobrar pueden adoptar alguna de las modalidades siguientes:

- Pignoración de cuentas por cobrar. Consiste en dar como garantía de pago al acreedor, las cuentas por cobrar de una compañía, conservando el derecho sobre ellas.
- Factoraje de las cuentas por cobrar. Como ya se vio anteriormente, consiste en venderse de contado las cuentas por cobrar de la compañía, a una Institución financiera llamada de factoraje, transfiriéndose el derecho a la misma sobre las cuentas.

Existe otra gama de préstamos que su temporalidad es a largo plazo y que, para efectos de ingresos, sirven, pero son muy costosos, recordemos que, a mayor tiempo, mayor interés y mayor riesgo; sin embargo, para efectos de liquidez y de capital de trabajo no producen el efecto deseado, operar con el menor costo posible.

2.2.3 Crédito a clientes

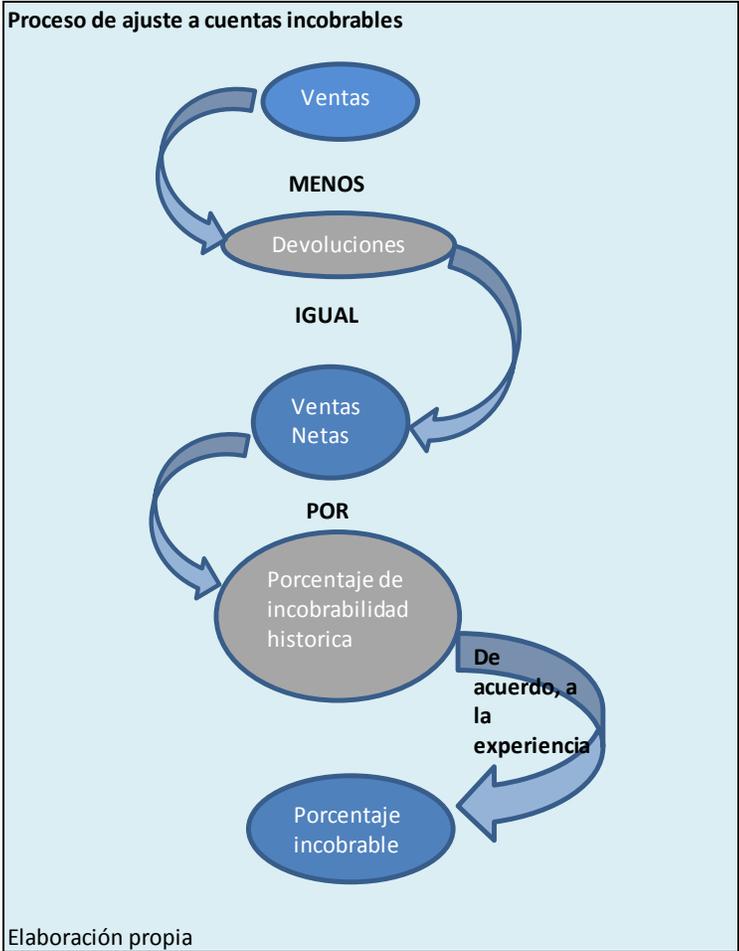
Pero la realidad nos enseña que las cuentas por cobrar no siempre producen un aumento de los ingresos, el riesgo puede hacer efecto y la incobrabilidad disminuye el ciclo financiero de la empresa. Es difícil señalar qué cliente no pagará su adeudo; de allí, la importancia de minimizar su efecto negativo, por ello se realiza una estimación de cuentas incobrables, las cuales se clasifican dentro del rubro de gastos, en la sección de gastos generales.

Este importe varía de acuerdo a las políticas de crédito establecidas por cada empresa. Al terminar cada periodo contable, se estima la cantidad no se recibirá por conceptos de crédito y que se convertirá en incobrable, esto se realiza con la finalidad de presentar información razonable en los estados financieros, para que los usuarios tengan una mayor certeza en ellos.

Es difícil decir que clientes pagarán sus deudas de forma inmediata y quienes no lo harán, aunque existe ya antecedentes dentro de las organizaciones sobre ello, el factor riesgo tiende a ser mayor en aquellos que no tienen una solvencia inmediata y que comienzan con los retrasos en los pagos.

Para presentar la información precisa es necesario recurrir a ajustes a las cuentas de crédito, este ajuste puede estimarse mediante datos históricos o antecedentes sobre las mismas cuentas involucradas, tomando en cuenta a las ventas, las devoluciones y las cuentas que no se cobraron.

Figura 2.3
Proceso de ajuste a cuentas incobrables



2.3 Determinación de efectivo

Existen modelos económicos y matemáticos que permiten determinar la cantidad óptima de efectivo que se necesita mantener para las operaciones, entre los más usados se encuentran:

- Modelo de William Baumol: se basa en la determinación de la cantidad económica de la orden de inventario, el mismo permite conocer el tamaño óptimo de las transferencias hechas en la compraventa de valores negociables.
- Modelo de M. H. Miller y D. Orr más conocido como el modelo de Miller y Orr: en esencia plantea la determinación del punto óptimo de retorno, o sea demuestra como las entidades pueden gestionar sus saldos de efectivos y minimizar sus costos al no poder predecir las entradas y salidas del mismo; la representación gráfica de este modelo de determinación de efectivo representa como el saldo de tesorería serpentea impredeciblemente hasta que llega a un límite superior, en ese momento la empresa compra títulos necesarios para hacer volver el saldo de efectivo a un nivel más normal; nuevamente se deja serpentear el saldo hasta que llegue a un límite inferior, cuando lo hace la empresa vende los títulos necesarios para devolver el saldo a un nivel deseable.

Para establecer los límites de este modelo Miller y Orr demostraron que estos dependen de tres factores:

Si la variabilidad diaria de los flujos de caja es grande o si el costo de comprar y vender títulos es alto entonces la empresa deberá establecer límites de control muy separados; por el contrario, si el tipo de interés es alto los límites deberán establecerse más próximos.

La administración del efectivo según este modelo juega con el límite dependiendo de cuanto riesgo de faltante de efectivo la empresa puede tolerar, este puede ser cero o un margen mínimo de seguridad necesario para mantener las operaciones con el Banco.

El nivel deseable de efectivo dependerá de los costos de transacción de la compra o la venta de valores negociables y el costo de oportunidad de la tenencia de efectivo, los costos de transacción por período son dependientes del número de transacciones en valores negociables durante el período, el costo de oportunidad de la tenencia de efectivo es una función del efectivo esperado por período y estará dada por:

$$\text{Costo Total} = \text{Costo de transacción esperado} + \text{Costo de oportunidad esperado}$$

Existen factores que minimizan este costo total como son:

- La distancia entre el límite superior e inferior.
- Distancia nivel deseable (Sólo para el caso en que las entradas y salidas de efectivo sean sucesos equiprobables y el límite mínimo igual a cero).

$$\text{Límite superior} = \text{Límite inferior} + \text{Distancia}$$

Los límites superior e inferior son considerados como límites de control del modelo y el nivel deseable minimiza la suma de los costos de transferencias y el costo de oportunidad esperado.

Modelo propuesto por Lawrence Gitman. Gitman (2003), plantea un modelo para calcular el efectivo óptimo, introduce temas asociados con la administración del efectivo:

- Las estrategias para reducción del efectivo requerido: en este apartado Gitman, sostiene que existen las siguientes tres formas de reducir el requerimiento de caja:
 - Cancelar las cuentas por pagar tan tarde como sea posible [sin deteriorar la reputación de pago]
 - Rotar el inventario tan pronto como sea posible [evitando pérdidas en ventas y agotamientos de inventarios] y
 - Cobrar a los clientes tan pronto como sea posible [sin poner en riesgo ventas futuras].

A lo largo del tiempo, se ha considerado que en cualquier empresa estas estrategias son totalmente posibles.

- Se requiere la elaboración de presupuestos de efectivo: Lo que es un instrumento básico en gestión del efectivo. Los modelos descritos anteriormente representan un componente importante para su elaboración, pues a través de ellos se determina la cantidad de efectivo mínimo para las operaciones. El flujo de caja puede ser mensual, semanal o diario, Gitman considera que es “el instrumento básico para predecir y coordinar los flujos de caja; su confección es relativamente sencilla si se cuenta con la información necesaria, precisamente su utilidad y objetividad está en el hecho de lograr que los insumos de información que requiere dicho estado sean confiables”.
- Se requiere la elaboración del estado de flujos de efectivo: El estado de flujos de efectivo, es parte de los estados financieros de una compañía y en él se representan los tres pilares de las finanzas corporativas (actividades de operación, de inversión y de financiamiento), es útil pues permite mostrar la capacidad que el negocio tiene para generar efectivo y los usos y origen de efectivo desde las actividades de inversión y financiación, analizando así la posición de las actividades de operación frente a los otros dos rubros del flujo de efectivo.
- Se necesita la evaluación de la posición financiera del capital de trabajo: Además, Gitman plantea la necesidad de hacer un análisis de, al menos, las razones de liquidez para asegurar

que no se están alterando otros principios en la definición de las cantidades mínimas de efectivo [o la determinación del efectivo óptimo].

2.3.1 Transacciones

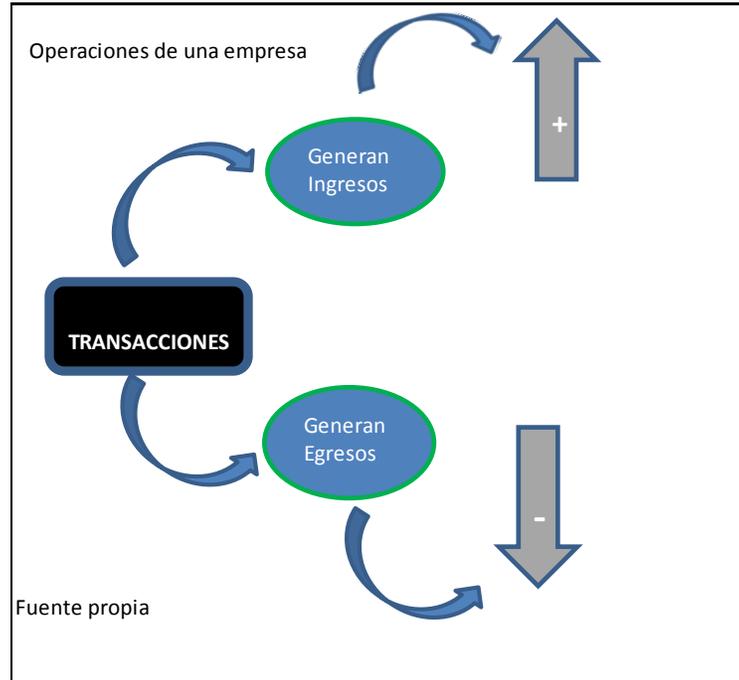
Dentro del ámbito comercial, las empresas tienen como principal objetivo mercantil, el realizar operaciones encaminadas a producir ingresos que ayudarán a cubrir los costos y gastos en que incurren, más allá del giro de las mismas y que los excedentes de ingresos pueden ayudar a generar más ingresos.

Las transacciones van encaminadas al intercambio de flujos de ingresos y flujos de egresos que realizan las empresas con el objetivo de generar un rendimiento o ganancia. Por tanto, las transacciones se clasifican en dos vertientes de acuerdo a lo que generan; por un lado, un ingreso y por otro un egreso.

- Transacciones generadoras de egresos. Las transacciones de egresos se clasifican en costos y gastos, en donde la parte relativa al costo es recuperable en el momento de la venta de un bien o servicio. Por otro lado, el gasto produce una salida de capital financiero para la empresa que, por una parte, puede generar más gasto el pago del interés por conseguir ingresos, con ello obtener una menor ganancia.
- Transacciones generadoras de ingresos. De la misma forma toda, transacción que genera ingreso para una empresa se origina con la venta de bienes o servicios que se adquirieron por lo general al momento de efectuar una salida de dinero vía un costo y que se traduce en la venta de bienes o servicios ofrecidos al mercado.

Los ingresos incrementan los activos de la empresa y con ello el capital financiero, que da origen a un capital de trabajo positivo, así no se requiere acudir a las fuentes de financiamiento externa; por tanto, el gasto se reduce provocando una ganancia.

Figura 2.4
Operaciones de una empresa



2.3.2 Fondos

La estructura del informe llamado *Balance General*, siendo el pasivo y el capital contable las fuentes de los recursos de la misma, que nos lleva a la parte del capital de trabajo, toma relevancia y suele conocerse como estructura de capital, consiste en separar los fondos propios de los terceros.

Los pasivos son deudas que se clasifican de acuerdo a su temporalidad, es decir a su exigencia de pago; por un lado, tenemos al pasivo a corto plazo y a largo plazo, responden a las obligaciones contraídas por la empresa para financiarse si lo requiere.

Los pasivos consisten en fondos no propios, propiedad de terceros ajenos a la misma. Son una fuente de financiamiento que pueden ser a corto o largo plazo y suelen ser un poco costosos, ya que generan intereses que se tienen que pagar en plazos establecidos, pueden ser obtenidos de algún intermediario financiero.

Por otro lado, los fondos provenientes del capital contable son propios, aportados por los dueños de la empresa y que por ellos se les otorga ya sea una acción o parte social, dependiendo su forma de constitución. Estos se pueden clasificar por la aportación directa (capital aportado o social) o por la generación de las operaciones de las empresas siendo el flujo de ingresos mayor al de egresos (capital ganado). Finalmente, la fuente de financiamiento más barata, no cobra intereses a plazos aunque

siempre que se determine el momento adecuado de acuerdo a los rendimientos se puede dar ganancias vía dividendos.

2.3.3 Inversión

Dentro de las organizaciones, es importante sacarle provecho a los excedentes de dinero que se tienen, las alternativas para ello suelen ser encaminadas a un beneficio que trasciende desde el ámbito operativo hasta el financiero.

La inversión es una actividad que consiste en dedicar recursos con el objetivo de obtener un beneficio de cualquier tipo. Desde la perspectiva de la empresa, se pueden realizar dos tipos de inversiones, una encaminada a la generación del ciclo productivo o la encaminada a obtener rendimientos o ganancias.

La primera de ellas se entiende mediante la adquisición de los suministros para generar más ingresos, como lo son la materia prima o los activos encaminados al apoyo de la generación de las ventas como lo suelen ser la maquinaria o equipos para la producción. En este tipo de inversión no se obtiene un rendimiento esperado neto, pero si se encamina a la obtención de ingresos cumpliendo con el objetivo económico del manejo del efectivo. Se debe de encaminar a la adquisición de los activos necesarios y de aquellos que su vida útil este por vencer.

El segundo tipo de inversión tiene que ver con la obtención de un rendimiento, una ganancia que le apoye a la empresa a generar recursos, aunque la actividad no sea la que obedece al objeto de la entidad, pero es válido. En este tipo de inversiones se encamina a realizar dos actividades, poner a trabajar el dinero mediante una renta fija determinada por alguna institución de banca múltiple o realizar un desembolso en algún instrumento financiero, encaminado a la obtención de una ganancia.

Cuando la inversión se realiza a una renta fija determinada, existe un contrato de por medio que otorga garantías a la inversión, por lo general siempre con una ganancia ya determinada a un plazo establecido. Pero cuando se realiza una inversión en instrumentos financieros, la situación es diferente, dependerá mucho del mercado al cual pertenezca el instrumento financiero ya que de éste dependerá el rendimiento, el riesgo, la liquidez y el tiempo.

Si bien los dos tipos de inversión tienen por objeto el beneficiar económicamente a la empresa, podemos entender una diferencia en ambos, el primer tipo lo podemos considerar como ahorro y el segundo como una inversión de capital.

Se le llama ahorro a aquel dinero que se guarda para poder disponer de éste en el futuro, renunciando a gastarlo de forma inmediata, poniéndolo en un lugar sin riesgo y obteniendo una ganancia vía intereses, como los depósitos bancarios. Por otro lado podemos llamar inversión real a aquel dinero al cual se renuncia gastar en el presente, para que en el futuro nos aporte un dinero extra, tal es el caso de la compra de instrumentos financieros.

Figura 2.5
Diferencia entre ahorro e inversión

| | Ahorro | Inversión |
|--------------|--|--|
| Definición | Se Guarda el dinero para prevenir futuros gastos | Se pone el dinero en instrumentos financieros, para obtener rentabilidad y aumentar su valor |
| Tiempo | Corto plazo | Corto, mediano y largo plazo |
| Riesgo | Riesgo muy bajo, en ocasiones nulo | Depende del instrumento, suele ser alto |
| Rentabilidad | Poca o nula | Incierta, generalmente es alta |
| Liquidez | Muy líquidos | Poco líquidos, depende del instrumento |

Elaboración propia

2.3.4 Reservas de liquidez

Cuando se busca el capital de trabajo óptimo se debe recurrir a las fuentes de financiamiento para la operación del ciclo productivo, pero además para cubrir las inversiones presentes y futuras; ésta última compete a la reserva de liquidez, la cual se define como el excedente recaudado dentro de las fuentes de financiamiento.

Son varias razones por las que se crea una reserva de liquidez:

- i. La necesidad de disponer de los recursos para los próximos aumentos previstos en las inversiones.
- ii. La probabilidad de variaciones en el desarrollo de las inversiones y desinversiones
- iii. El riesgo o certeza del pago de las deudas contraídas

Si fuese necesario expresar la reserva de liquidez, la tendríamos con la siguiente igualdad:

$$\text{Reserva de liquidez} = \text{Nuevas inversiones} + \text{Reembolso de deudas} - \text{desinversiones} - \text{utilidades retenidas}$$

Factores que determinan la dimensión de la reserva de liquidez. La reserva de liquidez es variable en comparación con el tiempo, la amplitud del periodo es fundamental, dado que la finalidad es considerar las nuevas inversiones y los reembolso a las deudas a corto plazo, por ello el plazo se puede establecer por:

- a) El tiempo necesario para modificar los nuevos programas de inversión emprendidos; tomando en consideración que los programas de inversiones, una vez ya iniciados, no pueden detenerse sin correr el riesgo de obtener pérdidas, por tanto las inversiones que se contemplan son aquellas que tienen que ver con una alta rotación como las dedicadas al ciclo productivo.

- b) El tiempo necesario para sustituir las deudas de pago inmediato por otras fuentes de financiamiento, para lo cual se deben establecer periodos encaminados a un corto plazo para sustituir deudas por otras que pidan sus devoluciones.

2.4 Situación financiera

Cuando se habla de la situación financiera de una empresa, es necesario analizar la liquidez que posee una empresa, así como las fuentes de financiamiento que dan origen al capital de trabajo; éstas si son internas, solo es necesario contemplar el origen, si provienen del capital aportado, entenderemos que la situación económica no es alentadora, ya que se recurre a esta fuente de recursos cuando se tiene una visión de negocios a largo plazo por los proyectos que se contemplan, pero si provienen del resultado de las operaciones nos indicará que la empresa va por obteniendo los resultados esperados.

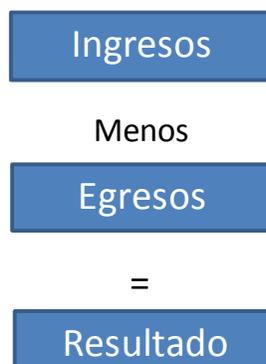
Si se requiere de una fuente de financiamiento externa, se debe contemplar que el pago de los intereses generado será alto y que el financiamiento debe producir los suficientes recursos para pagar el monto capital y sus accesorios.

En síntesis, cuando se revisa la situación financiera de una empresa, se recurre a los informes contables que nos dan la pauta para realizar un diagnóstico sobre la situación económico-financiera, para detectar posibles problemas y soluciones a ellos.

2.4.1 Estado de resultados

Es un informe contable, conocido como el estado de pérdidas y ganancias, muestra los resultados de la empresa al confrontar las transacciones de ingresos y egresos durante cierto periodo, obteniendo un resultado positivo, llamado ganancia o un resultado negativo conocido como pérdida.

Figura 2.6
Estado de Resultados



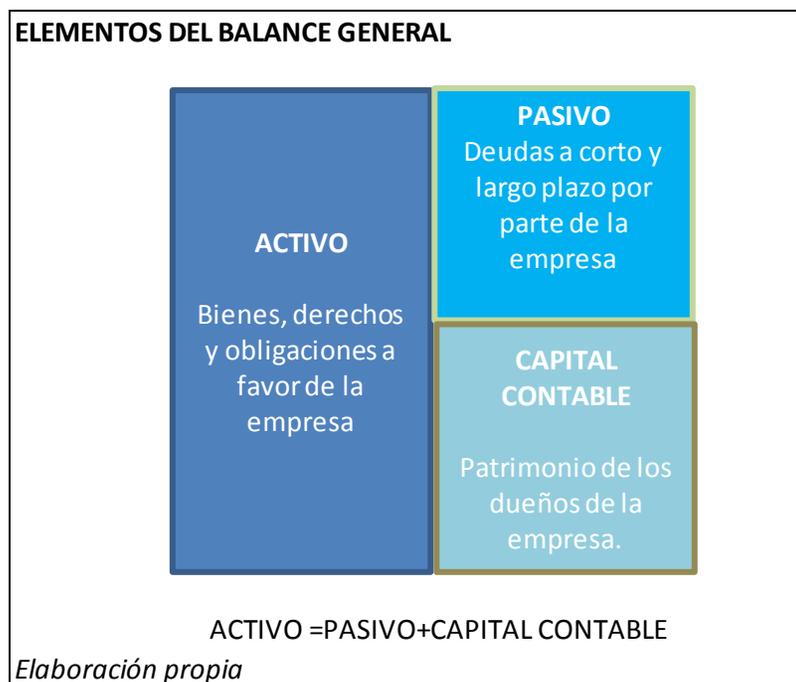
Elaboración propia

El Estado de Resultados nos muestra las operaciones que le dan ingresos a la empresa, estas operaciones pueden derivar directamente de las ventas de bienes o servicios, de productos financieros u otros ingresos extraordinarios. Además, nos muestra los desembolsos encaminados a las operaciones que generan ventas como lo son las inversiones en mercancía, que se le conoce como costos y los desembolsos encaminados a pagar los servicios, que aunque temporales, son recurrentes, conocidos como gastos de operación, los cuales se dividen de acuerdo a las dos áreas más importantes de un empresa, el área de administración y el área de ventas. Existen otras salidas de dinero que no son frecuentes, pero que se realizan con el objetivo de cubrir pagos por el apalancamiento financiero o derivado de contingencias.

2.4.2 Balance General

El estado de situación financiera, mejor conocido como Balance General, es un informe contable, que nos muestra a una fecha determina los elementos que pertenecen a una empresa. Está conformado por los activos, que son los bienes y derechos propiedad de una empresa; los pasivos, que son las deudas que adquiere un negocio para poder emplear el capital de trabajo y el capital contable, que es el patrimonio de los dueños de la empresa.

Figura 2.7
Elementos del Balance General



El Balance General nos da una visión integral de las empresas, el activo lo podemos clasificar en circulante y fijo, donde el circulante tiene esa categoría por la convertibilidad a dinero líquido de manera

inmediata, para fines de toma de decisiones es muy importante, puesto que se conoce el capital de trabajo requerido y lo que se puede cubrir.

El activo fijo, está compuesto por aquellos bienes tangibles e intangibles, encaminados a apoyar la función ventas, donde su convertibilidad en dinero es muy lenta.

El pasivo se divide en dos partes, de acuerdo a su temporalidad, las deudas a corto plazo que son aquellas donde la exigibilidad es menor a un año y las deudas a largo plazo, donde su exigibilidad es mayo a un año.

El capital contable se divide en capital aportado, que son las contribuciones de los socios de la empresa para que éstas puedan obtener dinero y así funcionar y el capital ganado, que es el resultado de las operaciones que dan como origen a la entrada de dinero o salida del mismo.

2.4.3 Razones financieras

Al hablar de razones financieras es necesario contemplar un análisis financiero, que consiste en estudiar la información proporcionada por los informes contables, por medio de indicadores y una metodología aplicada a la misma, aceptados por la comunidad financiera, con el objetivo de tener una base sólida para la toma de decisiones.

Al realizar el análisis financiero, se contempla los indicadores, los cuales son una relación entre cifras de los estados financieros de una empresa permitiendo ponderar y evaluar los resultados de las operaciones de la empresa. Estas razones financieras también son llamadas indicadores financieros y permiten satisfacer las necesidades de los usuarios, cada indicador, tiene un propósito específico.

Los principales indicadores evalúan tres aspectos en común dentro de las organizaciones:

- a) Liquidez
 1. Razón del circulante= Índice de solvencia
 2. Capital de trabajo
 3. Prueba del ácido
 4. Rotación de inventarios
 5. Rotación de cartera
 6. Rotación de cuentas por pagar

- b) Solvencia o endeudamiento
 7. Endeudamiento total
 8. Pasivo capital

- c) Rentabilidad

9. Margen de utilidad o bruto
10. Margen de utilidad de operación
11. Margen neto de utilidades
12. Rendimiento sobre activos
13. Rendimiento sobre la inversión

Indicadores de liquidez. Reflejan la relación existente entre los recursos financieros de que dispone una empresa en el corto plazo, para enfrentar las obligaciones contraídas en el mismo periodo, con ello se determina si la empresa cuenta con los recursos suficientes para cubrir sus compromisos.

1. La razón de circulante o índice de solvencia se calcula:

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

Este indicador trata de relacionar, los recursos financieros que posee una empresa y las obligaciones contraídas a corto plazo.

2. Capital de trabajo. Es la diferencia entre los activos circulantes menos los pasivos a corto plazo, conforme los pasivos a corto plazo sean menores a los activos circulantes, la salud financiera de la empresa será positiva, al tener un soporte financiero para hacerle frente a las obligaciones de pago inmediato. Se calcula de la siguiente forma:

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

3. Prueba del ácido. Es un índice más exigente que la razón circulante, dentro de la liquidez, ya que se excluye los inventarios del activo circulante. Se calcula de la siguiente forma:

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

4. Rotación de inventarios. Muestra el tiempo que le toma a una empresa poder mover sus inventarios. Al estar inmovilizados, se espera que roten la mayor cantidad de veces posibles, para tener un mejor rendimiento. Se calcula éste índice de la siguiente forma:

$$\frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventarios promedio}}$$

5. Rotación de cartera. Se le conoce también como rotación de cuentas por cobrar o índice de cobranza e indica el tiempo que tarda una empresa en convertir sus cuentas por cobrar en efectivo. Se calcula de la siguiente forma:

$$\frac{\text{Ventas a crédito}}{\text{Promedio de cuentas por cobrar}}$$

6. Rotación de cuentas por pagar. El indicador nos muestra el número de veces que en un periodo, la empresa debe dedicar su efectivo en pagar sus obligaciones. Se calcula de la siguiente forma:

$$\frac{\text{Compras a crédito}}{\text{Promedio de cuentas por pagar}}$$

Solvencia o endeudamiento. Las razones de solvencia o endeudamiento, permiten identificar el grado de apalancamiento, que tienen las empresas y su capacidad para asumir sus pasivos.

7. Endeudamiento total. Indicador que mide la proporción de los activos que están financiados por terceros. Hay que recordar que los activos de una empresa, o son financiados por los dueños o por terceros a la misma. Se calcula de la siguiente forma:

$$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$$

8. Razón pasivo capital. Mide la proporción que hay entre los activos financiados por los dueños de la empresa y los aportados por externos. Se calcula de la siguiente forma:

$$\frac{\text{Pasivo a largo plazo}}{\text{Capital contable}}$$

Indicadores de rentabilidad. Tratan de medir el grado de rentabilidad que obtiene una empresa, con respecto a alguna cuenta representativa de utilidad como lo son las ventas, los activos y el capital de la empresa.

9. Margen bruto de utilidad. El indicador mide el porcentaje de utilidad logrado por la empresa después de haber vendido los inventarios o existencias. Se calcula de la siguiente manera:

$$\frac{\text{Ventas **menos** costo de ventas}}{\text{Ventas}}$$

10. Margen de utilidad de operación. Indica o mide el porcentaje de utilidad que se obtiene con cada venta, descontando el costo de ventas y los gastos operacionales incurridos. Se calcula con mediante:

$$\frac{\text{Utilidad bruta menos gastos de operación}}{\text{Ventas}}$$

11. Margen neto de utilidades. Es el indicador que muestra la ganancia real de una empresa, debido a que ya se le descontaron todos los egresos en un periodo. Se calcula de la siguiente forma:

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}}$$

12. Rendimiento sobre la inversión. Determina la ganancia obtenida por los activos de la empresa, tomando como referencia la utilidad neta del periodo. Se obtiene de la siguiente forma:

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activos netos}}$$

CAPÍTULO 3.

GESTIÓN ADMINISTRATIVA DEL RIESGO DE LIQUIDEZ

3.1 El riesgo de liquidez

A lo largo del ciclo operativo, la empresa se ve envuelta en decisiones que tienen que ver con entradas y salidas de dinero, mejor conocidos como flujo de efectivo, pero las primeras contienen un factor que es fundamental en el funcionamiento de las organizaciones, el riesgo para obtener los recursos.

Si las organizaciones lucrativas viven por la obtención de recursos, las actividades se verán centradas en obtener dichos recursos y es importante, por tanto, mitigar ese riesgo, si las organizaciones son públicas el ingreso está seguro mediante el presupuesto otorgado por la Federación, por tanto no existe riesgo.

Es por ello que toda organización debe de cuidar la liquidez y medir el riesgo, más allá del que se trate, si una organización tiene visión a futuro deberá modelar diferentes escenarios que le ayuden a cumplir sus objetivos de manera clara y precisa.

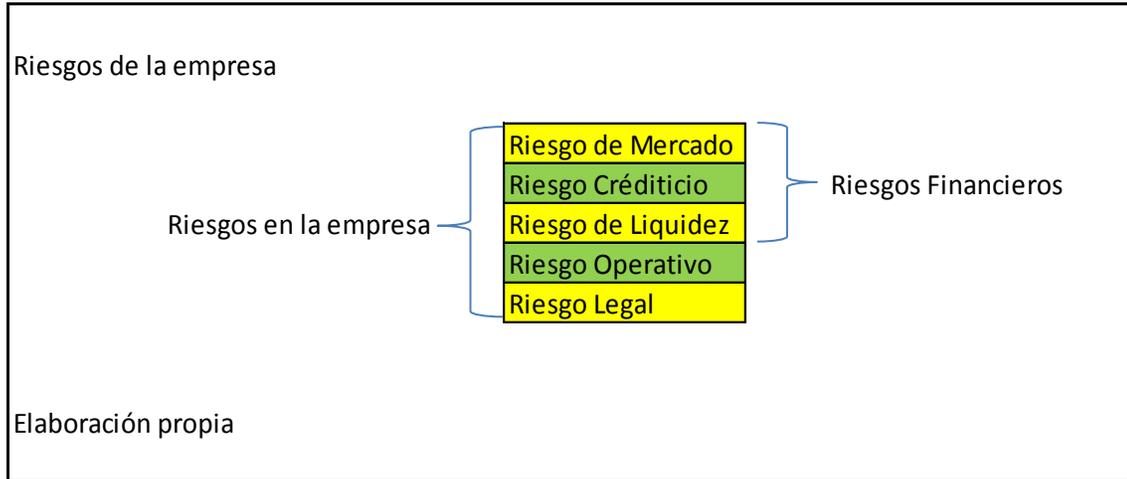
La gestión administrativa del riesgo, es un proceso estructurado, consistente y continuo implementado a través de toda la organización con la intención de identificar, valorar, medir y reportar amenazas y oportunidades que afecten el logro de los objetivos económicos.

3.1.1 Definición y clasificación

El riesgo es la probabilidad de ocurrencia de un evento que nos lleve a una pérdida económica en ese mismo sentido, durante un periodo determinado. El riesgo es un proceso que no se puede evitar dentro de la toma de decisiones y desde la perspectiva financiera, el riesgo es visto como la pérdida potencial que puede sufrir un portafolio de inversión, debido a la volatilidad de los instrumentos financieros no esperados.

Por tanto, la medición del riesgo tiene que ver con la probabilidad de una pérdida en el futuro, por ello la administración del riesgo tendrá que medir esa probabilidad en contexto de incertidumbre mediante modelos matemáticos que mitiguen el riesgo. Existen diferentes clasificaciones de riesgo y dependerá mucho del enfoque, desde la perspectiva económica o financiera, podemos clasificarlos como se muestran en la figura 3.1.

Figura 3.1
Riesgos de la empresa



- **Riesgo de mercado.** Se define como la posible pérdida que podrá tener un inversionista por el diferencial de precios registrados en el mercado o por los factores de riesgo. Es la posibilidad de que el valor presente neto, obtenga resultados contrarios a los esperados por cambios en las variables macroeconómicas que determinan los precios de los instrumentos financieros, como las tasa de inflación, de interés, el tipo de cambio, las cotizaciones de las acciones y de las mercancías.
 - Riesgo en la tasa de Inflación, siempre existe la inflación debido a la ley de la oferta y la demanda de productos, generalmente es creciente e impacta en los precios de las mercancías.
 - Riesgo en las tasas de interés, se origina por la variación en el valor de mercado de los activos.
 - Riesgo en el tipo de cambio se origina por la posesión de divisas y que puedan sufrir una variación en su valor.
 - Riesgo de acciones, se da por las variaciones en las cotizaciones de las acciones, sujetas a los resultados de la emisora.

El propósito de los sistemas informáticos es cuantificar el valor en riesgo de los activos.

- **Riesgo crediticio.** Pérdida en que incurre la empresa debido a que la contraparte no efectúa el pago oportunamente o que incumpla en sus obligaciones contractuales y extracontractuales. Este conlleva el degradamiento de la calidad crediticia del deudor y hay que considerar los factores de riesgo como el tamaño del crédito, vencimiento e incumplimiento, calidad crediticia de la contraparte, garantías avales, entre otros.

- Riesgo de plazo o vencimiento, hace referencia a la fecha de vencimiento de los títulos: entre mayor sea el plazo de vencimiento, el título será más riesgoso, mayor la prima de riesgo y por tanto mayor la tasa de interés a cobrar.
- Riesgo de crédito e incumplimiento, mide la capacidad de pago tanto del capital como de los intereses. Los inversionistas exigen una prima de riesgo, para invertir en valores que están en peligro de pago.
- **Riesgo de liquidez.** Se refiere al incumplimiento de parte de las empresas con sus obligaciones de inmediata realización, como consecuencia de recursos líquidos. Son las posibles pérdidas que puede tener una organización la requerir mayor cantidad de dinero que la que puede obtener para financiar sus activos de inmediata realización; también definido como la imposibilidad de transformar en efectivo un activo. Dentro del riesgo de liquidez se manejan conceptos como:
 - Prepago. Es un pago anticipado, parcial o total de las obligaciones a cargo de la empresa que pueden generar necesidades de liquidez.
 - Expectativas de crecimiento. Un crecimiento implica una inversión que puede ser interna o externa y dependerá de la estrategia que se utilice para lograrlo.
 - Acceso al mercado de financiamiento. Puede ser sencillo o complicado, dependerá del historial de la organización dentro del mismo.
 - Vencimiento de las obligaciones. Es la fecha de vencimiento de los pasivos.
 - Estacionalidad de los flujos de caja. Generalmente las organizaciones tienen periodos donde las salidas y entradas de dinero son más constantes que otros, por tanto suelen ser más líquidos en algún tiempo.

De acuerdo a la liquidez, los activos deben clasificarse en tres tramos:

- De disponibilidad inmediata, se refiere a las inversiones diarias, que se tiene para imprevistos o pagos a compromisos de inmediata realización.
- Activos líquidos, compuesto por inversiones a plazos hasta por un periodo de un año, como las inversiones a plazos fijos contratadas con los bancos o en instrumentos gubernamentales.
- Activos con inversiones a largo plazo, que contemplan aquellas realizadas en instrumentos a largo plazo, con un mayor rendimiento.
- **Riesgo Operativo.** Representa la pérdida potencial por fallas o deficiencias en los sistemas de información, en los controles internos, errores en el procesamiento de las operaciones, fallas administrativas, controles defectuosos, fraude u error humano. Las actividades con riesgo son:
 - Deficiencia de control interno
 - Procedimientos inadecuados

- Errores humanos y fraudes
- Errores en los sistemas informáticos
- **Riesgo legal.** Es la posible pérdida al incumplir con las normas jurídicas y administrativas aplicables además de sanciones con relación a las operaciones. Se presenta cuando una contraparte no tiene la autoridad legal o regulatoria para realizar una transacción. Las causas que lo originan pueden ser:
 - La documentación
 - La legislación
 - La capacidad individual

3.1.2 Disposiciones regulatorias

En el caso de las empresas del sector intermediario financiero, en específico las instituciones de crédito, sólo existen disposiciones legales, para el sector privado comercial, sólo está la Ley General de Sociedades Mercantiles.

En el sector de instituciones de crédito según la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, el riesgo de liquidez se define como:

- a. La incapacidad para cumplir con las necesidades presentes y futuras de flujos de efectivo afectando la operación diaria o las condiciones financieras de la Institución;
- b. La pérdida potencial por la imposibilidad o dificultad de renovar pasivos o de contratar otros en condiciones normales para la Institución, por la venta anticipada o forzosa de activos a descuentos inusuales para hacer frente a sus obligaciones, o bien, por el hecho de que una posición no pueda ser oportunamente enajenada, adquirida o cubierta mediante el establecimiento de una posición contraria equivalente;
- c. La pérdida potencial por el cambio en la estructura del balance general de la Institución debido a la diferencia de plazos entre activos y pasivos.

Durante la crisis financiera de 2007, el sistema financiero experimentó, de manera simultánea y por un periodo prolongado, urgentes demandas de efectivo provenientes de múltiples fuentes; esta situación, sin precedentes, evidenció la importancia del riesgo de liquidez.

A partir de entonces, ha habido importantes esfuerzos por fortalecer el perfil de riesgo de liquidez de los bancos: a corto plazo, asegurando que cuenten con activos de alta calidad y gran liquidez a fin de poder resistir situaciones de falta de liquidez y, a largo plazo, creando incentivos para fondearse con activos más estables.

En México, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores establece en el artículo 81 sección II inciso d) de la Circular Única de Bancos que los bancos deben contar con un proceso de identificación, medición, vigilancia y control del riesgo de liquidez.

Nuestra solución satisface todas las disposiciones regulatorias y permite gestionar eficientemente el riesgo de liquidez a través del cálculo de flujos de efectivo, brechas de liquidez y re-precio, VaR de liquidez, horizonte de supervivencia; así como del análisis de disposición de fuentes de fondeo, de la estimación de minusvalías por venta anticipada, de la determinación de concentraciones de liquidez de mercado y de la definición del plan de contingencia; todo lo anterior, para cualquier ventana de tiempo y frente a diversos escenarios (regulatorios e internos).

En el caso de sociedades privadas no correspondientes al sector de crédito, existe la denominada quiebra técnica, la Ley General de Sociedades Mercantiles (LGSM) en su artículo 229, fracción V señala que será causa de disolución de una sociedad mercantil, la pérdida de las dos terceras partes de su capital social. A este supuesto de disolución se le consideraría como equivalente a una quiebra técnica. La quiebra técnica de una organización no conlleva un proceso de disolución y posterior liquidación, ya que para ello se requiere una gestión por parte de la misma empresa o de algún acreedor.

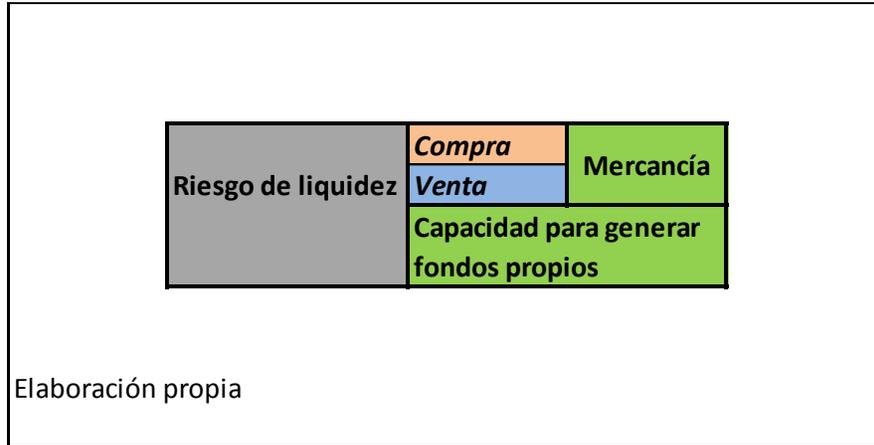
3.2 Operación del riesgo de liquidez

Las organizaciones al realizar sus operaciones de inversión, ya sea en mercancías para vender o en instrumentos financieros, se llega al riesgo de pérdida, a la cual las empresas les temen, pero no se distingue de manera clara el riesgo de liquidez, en donde a la liquidez la podemos percibir como la capacidad que se tiene para convertir un activo en efectivo inmediato y sin pérdidas.

Hay dos principales riesgos de liquidez:

- I. La liquidez del mercado, se relaciona con un evento en el que no puedes comprar o vender un activo al precio que deseas, como resultado debes esperar más tiempo para comprar o vender el activo a un precio que no es satisfactorio
- II. La liquidez de fondos, representa la falta de capacidad de una empresa para pagar sus obligaciones, generalmente ocurre por una crisis financiera de las organizaciones o a la administración ineficaz de la empresa, lo que ocasiona una reducción de fondos de la organización.

Figura 3.1
Estado de Resultados



3.2.1 Ciclos de administración

Dentro de la administración del efectivo (Capítulo 1, elementos teóricos de la Administración Financiera), podemos ver el ciclo operativo, compuesto por el ciclo productivo, como todas las salidas de efectivo de parte de la organización con el propósito de adquirir la mercancía con las mejores condiciones, es la inversión en mercancías.

El ciclo de cobranza componente también del ciclo operativo, son los ingresos reales del efectivo, proveniente de las ventas de la organización.

El ciclo operativo por tanto se convierte en parte fundamental de la administración de la organización para evitar el riesgo proveniente de las operaciones fundamentales de la empresa, la adquisición de mercancías y sus ventas.

3.2.2 Coeficiente de liquidez

Según el Artículo 2 de la Ley de Instituciones de Crédito, las Instituciones deberán calcular al cierre de operaciones de cada día su «coeficiente de cobertura de liquidez» en los términos previstos por las presentes disposiciones. Tratándose de días inhábiles, para propósitos del cálculo a que se refiere el presente párrafo, se considerará el coeficiente de cobertura de liquidez que corresponda al día hábil inmediato anterior.

El coeficiente de cobertura de liquidez será el que resulte de aplicar la fórmula siguiente y deberá expresarse como porcentaje redondeado a la centésima de punto porcentual más cercana. La fórmula señala un cociente en donde el numerador, son los activos líquidos computables y como denominador, el flujo neto total de salida de efectivo.

Este indicador es una normativa impuesta por los acuerdos de Basilea III, como medida para mitigar el riesgo, teniendo como principal objetivo el promover la resistencia a corto plazo del perfil de riesgo de liquidez de las instituciones de banca múltiple.

Figura 3.2
Estado de Resultados

| | | |
|--------------------------------------|---|---|
| Coeficiente de cobertura de liquidez | = | $\frac{\text{Activos líquidos computables}}{\text{Flujo neto total de salida de efectivo}}$ |
| Elaboración propia | | |

3.2.3 Pérdidas reales asociadas

Al hablar de las pérdidas realizadas y no realizadas, es necesario conocer el objetivo de la administración de riesgo, el cual es convertir la incertidumbre en oportunidad y evitar el suicidio financiero, al ser una herramienta que ayuda al proceso de la toma de decisiones.

El proceso de administración de riesgos contempla:

1. Identificación de riesgos
2. Su cuantificación y control mediante el establecimiento de límites de tolerancia al riesgo.
3. La modificación o mitigación de riesgos a través de la disminución de éstos mismos mediante la instrumentación de coberturas.

Dentro de la administración de riesgos se debe de entender el VaR (valor en riesgo), que popularizó JP Morgan. El VaR es un estimado de la máxima pérdida esperada que puede tener un portafolio de inversión durante un periodo determinado con un nivel de probabilidad esperado. En el caso de riesgos de crédito, la cuantificación se realiza a partir del cálculo de la probabilidad de impago o de incumplimiento.

La administración de riesgos cumple una función primordial mediante la política de riesgos en donde se mide el valor en riesgo, se informa sobre los precios y tasas del mercado, se desarrollan modelos matemáticos encaminados a mitigar el riesgo, mediante la generación de reportes que permitan a los altos directivos observar el cumplimiento de los objetivos, los límites, las pérdidas y ganancias realizadas y no realizadas, todo ello en los reportes contables y sus respectivos papeles de trabajo. Con ello se pretende que las empresas que tienen la cultura del riesgo puedan mitigarlos a corto plazo y a largo obtener ganancias en lugar de pérdidas.

3.2.4 Existencia de indicadores

En el desarrollo de la administración de liquidez, es necesario que existan comparativos para tener una opinión en cuanto al funcionamiento, por lo general para hacer estos comparativos se utiliza los indicadores claves de desempeño (KPI), que son conceptos fundamentales de desempeño basados en los procesos; son medidas cuantificables, ya que permiten medir a las empresas el rendimiento de los procesos indicando el valor añadido que a lo largo del proceso se halla sumado y analizar si los objetivos iniciales se han cumplido.

En el supuesto de la administración de liquidez, estos indicadores son razones financieras, cociente o parte de un total, visto esto en el Capítulo 2.

3.3 Medición del riesgo de liquidez

La liquidez es la capacidad que tiene una empresa para convertir sus activos en dinero efectivo de forma inmediata sin generar una pérdida de valor significativa. El Riesgo de liquidez es la probabilidad de que la empresa tenga que vender sus activos por debajo de su valor de mercado cuando se presente una brecha de liquidez.

El riesgo de liquidez comprende la probabilidad de que una empresa no cuente con líneas de crédito que pueda utilizar ante una demanda de efectivo.

Se caracteriza por:

Referenciarse dentro del Balance en la parte del Activo circulante, una empresa cuenta con problemas de liquidez cuando su pasivo a corto plazo es mayor que su activo circulante, este tipo de riesgo presenta las siguientes consecuencias a largo plazo:

- No puede convertir sus activos líquidos en efectivo
- No puede acceder a financiamientos
- Se debe de prestar atención a los problemas de exceso de liquidez, para ello se debe de contar dentro de la organización con una política adecuada de Administración de Riesgos.

Debe de haber:

- Una correcta planificación financiera
- Desarrollar un sistema de gobierno adecuado para el riesgo de liquidez
- Elaboración de un plan de actuación por parte de la Alta Dirección
- Mantenimiento de líneas de crédito con fondeo
- Diversificación de plazos y fuentes de financiamiento
- Controlar el límite de apalancamiento

Además el riesgo de liquidez se miden con las razones financieras, desde la perspectiva administrativa, las cuales se analizaron en el capítulo anterior.

3.3.1 Técnicas de medición

De acuerdo a la clasificación de la liquidez, los activos se clasifican en tres tramos:

- I. De disponibilidad inmediata. Se refiere a inversiones a muy corto plazo, en algunos casos redimibles en un mismo día, que se tienen por lo general para imprevistos o pago de compromisos que no son muy representativos.
- II. Activos líquidos. Son aquellas inversiones a plazos hasta de un año, por lo general con plazos de 90 días y de alta liquidez.
- III. Inversión. Inversiones a plazos mayores a un año, de menor liquidez, pero con mayor rentabilidad.

Por lo general desde un punto de vista administrativo-financiero, la técnicas de estáticas de las razones financieras son las más usuales en la medición de la liquidez, aunque no las únicas, existen otras técnicas ligadas al VaR (Valor en Riesgo), que contemplan los escenarios dinámicos que tienen las organizaciones, por ejemplo se puede utilizar:

Varianza-Covarianza; es un indicador que mide el grado de relación lineal que existe entre los rendimientos de dos activos en un periodo de tiempo.

Matriz de correlación; su finalidad es presentar los posibles coeficientes de correlación entre los instrumentos que componen un portafolio de inversión.

Simulación Histórica

Simulación Montecarlo

3.3.2 Escalas de probabilidad de ocurrencia

Es una herramienta de análisis cualitativo de riesgos que permite establecer prioridades en cuanto a los posibles riesgos de un proyecto, todo esto en función tanto de la probabilidad de que ocurran como de las repercusiones que podrían tener sobre los proyectos en caso de que ocurrieran.

La herramienta se puede interpretar como una matriz, la cual se compone de dos ejes: uno vertical en donde se establecen los valores de probabilidad (entre 0-imposible y 1-siempre) y un eje horizontal en donde se establezcan los valores del impacto del riesgo sobre los objetivos de un proyecto.

Los valores obtenidos en las celdas de la matriz son el resultado de multiplicar la probabilidad de ocurrencia por el impacto del riesgo, indicando los valores más altos, los riesgos más críticos del proyecto y los más bajos, los menos relevantes.

Matriz de probabilidad-impacto

| | | Riesgo=Probabilidad x impacto | | | |
|--|-----|-------------------------------|------|------|------|
| P r o b a b i l i d a d | 0.9 | 0.05 | 0.09 | 0.36 | 0.72 |
| | 0.7 | 0.04 | 0.07 | 0.28 | 0.56 |
| | 0.5 | 0.03 | 0.05 | 0.20 | 0.4 |
| | 0.3 | 0.02 | 0.03 | 0.12 | 0.24 |
| | 0.1 | 0.01 | 0.01 | 0.04 | 0.08 |
| | | 0.05 | 0.20 | 0.40 | 0.80 |
| | | Impacto | | | |

Elaboración propia

Mediante la matriz, se permite priorizar de forma visual, los riesgos existentes, identificando de forma clara, aquellos sobre los que es necesario prestar más atención y establecer medidas de respuesta antes que estos ocurran para mitigar las repercusiones que puedan existir.

3.3.3 Reducción de exposición

Un Riesgo de liquidez consiste en la posibilidad de no poder hacer frente a las obligaciones de pago o que para que suceda, se incurra en costos excesivos. Dentro de los negocios, el procedimiento para medir el nivel de exposición al riesgo de liquidez, se denomina brecha de liquidez, aunque no es el único.

Para mitigar el riesgo lo que se sugiere es una diversificación de riesgos, creando escenario mediante las distintas técnicas, para encontrar el óptimo.

Mediante ello el impacto negativo es de menor grado y con la perdida puede revertirse, convirtiéndose en ganancia.

3.3.4 Evaluación del impacto

Al tomar en cuenta la situación del negocio y haciendo un análisis FODA, se puede determinar con mayor exactitud, los objetivos y para poder alcanzarlos las técnicas de medición ayudarán mediante de manera positiva, tomando en cuenta las escalas de probabilidad generadas en los escenarios, diversificando de manera correcta los riesgos en los cuales se puede ver inmerso.

Generalmente el riesgo de liquidez se da en dos frentes, uno bajo el aspecto de la capitalización de fondos para cubrir las necesidades de capital de trabajo; y el otro bajo el panorama de las inversiones, pero como anteriormente se mencionó, los escenarios predictivos ayudan a evaluar el impacto que genere los posibles riesgos.

3.3.5 Medidas de sesgo y dispersión

Al contemplar los riesgos de liquidez, se debe también de tomar en cuentas los resultados de los escenarios que se generen, desde un punto de vista gráfico el sesgo nos ayuda a contemplar la simetría o asimetría en la distribución de un conjunto de datos, en este caso para las inversiones, el sesgo es la diferencia que existe entre cada elemento de un conjunto de datos con respecto a la media, pudiendo tener tres escenarios, positivo, negativo o neutro.

En el caso de obtener un escenario positivo, esto nos indica que los datos independientes son más grandes con respecto a la media y eso es bueno para un negocio y se obtendrán ganancias.

En el caso de obtener un escenario negativo, lo que indica es que los datos de manera independiente son menores a la media y eso es malo para el negocio, ya que se obtendrán pérdidas.

Cuando se genera un escenario igual a cero, esto implica que hay una compensación entre los términos independientes y la media, por tanto no trasciende el resultado.

3.4 Acciones preventivas y correctivas

Para evitar caer en riesgos es necesario tomar acciones predictivas como:

- Estimar y determinar los recursos financieros y materiales suficientes conforme a los objetivos establecidos.
- Establecer las políticas y procedimientos operativos y de comunicación para monitorear el riesgo.
- Delimitar la exposición al riesgo de liquidez, estableciendo límites internos que consideren criterios de diversificación y minimización de su impacto.

- Actualizar el proceso de gestión del riesgo de liquidez en respuesta a los cambios en el entorno enfocado al modelo de negocios.
- Priorizar la implementación de acciones preventivas, antes que correctivas.
- Elaborar un Plan de Contingencia y Resolución, a fin de garantizar la capacidad de operar en situaciones de iliquidez.
- Las acciones correctivas van de la mano con las preventivas, debe de haber un seguimiento a las preventivas y corregir de manera inmediata las fallas o desviaciones que existan.

CAPÍTULO 4.

POLÍTICAS DE LIQUIDEZ EN UNA EMPRESA

4.1 Introducción

Dentro de las organizaciones, la toma de decisiones es fundamental, por tanto se busca las mejores herramientas que ayuden en las actividades encaminadas a cumplir con los objetivos, en un ambiente cambiante, el entorno juega un papel fundamental en contra de lo negocios, es por ello que se busca las alternativas, que den respuesta a la satisfacción del cumplimiento de los objetivos de las instituciones.

Las políticas, suelen ser una herramienta que ayudan a cumplir con esos objetivos en específico buscados, como medida de control para estandarizar ciertas posturas que se tomen en determinadas situaciones dentro del ámbito operacional y estratégico.

Dentro del ámbito de liquidez, se deben de considerar las mejores políticas que se tenga como intención un adecuado manejo del efectivo y a su vez de la liquidez, para obtener los mejores beneficios económicos posibles.

4.2 La liquidez de una empresa

La liquidez de una empresa se muestra en la calidad de los activos líquidos que posee, aunque no todos los activos tienen esta característica, se busca que la tengan, para ello se desea tener aquellos activos que sean de una mayor facilidad para convertirse en dinero líquido a corto plazo y así obtener mayor liquidez.

Al obtener liquidez, las empresas podrán hacerle frente a sus obligaciones a corto plazo, no requiriendo del apalancamiento financiero, que con el tiempo le impide obtener mayor ganancia y por tanto liquidez, ya que el pago de los intereses provoca una demanda de dinero que podría ocuparse en otras cosas que la empresa requiere a corto plazo.

Por tanto a medida que la empresa cuente con más activos circulantes que pasivos a corto plazo, se mantendrá como una empresa líquida que no sufrirá por cuestiones de problemas a corto plazo de efectivo.

4.3 Políticas de inversión

Para realizar una buena inversión que deje los rendimientos suficientes para que las organizaciones se puedan financiar de ellas, es necesario primero tener una buena gestión de inversiones en donde se contemple, las estrategias de inversión adecuadas para la obtención y cumplimiento del objetivo económico que las organizaciones se planteen, dentro de las cuales se debe de integrar la descripción

completa y el proceso de preparación para la aplicación de la estrategia más adecuada para cumplir con el objetivo económico de la organización.

Una vez encontrado la estrategia óptima para invertir, se debe de plasmar bajo un control que asegure el rendimiento eficaz en las inversiones, por tanto debe de haber un control en la inversión y este control lo determina la política establecida por la organización, la cual debe estar bien definida, con los alcances necesarios para obtener el objetivo esperado y las medidas de control pertinentes que monitoreen los resultado obtenidos.

4.3.1 Inversión en activos circulantes

Dentro de la estructura de capital en las organizaciones, dentro del activo de las empresas la inversión más disponible y que ayuda a hacer frente a las necesidades de capital de manera inmediata es el activo circulante, sobretodo en la parte de las inversiones en instrumentos financieros.

Aunque la inversión puede darse en materias primas para generar más venta, mediante la compra de mercancías y con estrategias de adquisición encaminadas a obtener un mayor beneficio, esto nos lleva a la obtención de más rendimiento siempre y cuando las ventas sean de contado, por otro lado si la venta es a crédito, se obtiene un riesgo de crédito, ya que puede ocurrir que no se cobre la totalidad de lo que se queda por cobrar, por ello es importante generar antecedentes encaminados a medir el impacto de este tipo de inversión en productos para generar ventas y las estrategias para recuperar ese importe.

Si se desea invertir con menor riesgo, pero que puede conllevar una dependencia del tiempo y el rendimiento, se tendrá que invertir en instrumentos financieros con renta fija, donde con anticipación se conocen las condiciones de las inversiones y se puede llegar a obtener una ganancia que puede ser significativa o no dependiendo del importe invertido.

Siempre que se tiene efectivo ocioso dentro de las cuentas más líquidas del circulante, es importante poner a trabajar ese dinero en instrumentos financieros a corto plazo, analizando dentro de los mismos, aquellos que nos generarán mayor rendimiento y una disponibilidad inmediata, por si es necesario hacer frente a una contingencia.

4.3.2 Financiamiento de activos circulantes

El capital de trabajo, va de la mano con el requerimiento de capital, él cual es el efectivo necesario para hacer frente a las obligaciones a corto plazo, cuando el requerimiento de capital supera a los ingresos recibidos en un periodo, es necesario buscar las alternativas de solución a este problema y es cuando se recurre al pasivo a corto plazo, puede ser mediante el préstamo de la adquisición de mercancías mediante los proveedores y si es otro tipo de recurso que se necesita, se busca el financiamiento de los

acreedores, principalmente los bancarios, que otorgan efectivo de manera directa, para hacer frente a los requerimientos distintos a la mercancías.

El requerimiento de capital para financiar activos circulantes, debe de contemplar el costo de capital para acceder al efectivo, ese costo de capital son los intereses que se deberán de pagar periódicamente, por tanto debe de existir una buena estrategia encaminada a generar mayor rendimiento con el efectivo obtenido al efectivo que se tendrá que pagar vía interés por la fuente de financiamiento, de esa forma será una buena estrategia de financiamiento, en caso contrario, una mala decisión.

4.4 Propuesta de política de liquidez

La política de liquidez, debe ir encaminada a la aplicación de estrategias las cuales deben centrarse en el objeto económico pretendido por la empresa, se debe de contemplar escenario que acerquen los mejores resultado buscados y seguimiento a la aplicación de las mismas, por si hay que corregir el rumbo de la aplicación.

Debe centrarse en invertir de acuerdo a las necesidades y recursos de las organizaciones, buscando trascender en el rendimiento, con base en escenarios y semáforos probabilísticos, se debe de emplear un porcentaje para inversión, de cualquier tipo y mantener otro para contingencias.

4.4.1 Objetivo e implicaciones

La política de liquidez, debe encaminarse a ser productiva, a buscar generar rendimiento en donde el costo beneficio deberá ser mayor para que trascienda, buscando las mejores alternativa y escenarios para llegar a ello, produciendo información que sirva de antecedentes para poder modificar si es el caso la política encaminada a la mayor productividad de acuerdo al objeto de estudio.

No es fácil, al ser la política una herramienta predictiva, se tienen que generar esos antecedentes y el tiempo es fundamental, recabar todo los factores internos y externos que puedan alterar los resultados, para ajustar dichas posturas con respecto a la liquidez que debe tener un negocio en determinada temporalidad.

4.4.2 Programación de necesidades

Los requerimientos de capital, son los desembolsos que debe realizar una empresa en un determinado momento, por lo tanto se debe de calendarizar dichas necesidades con sus respectivos importes, para poder realizar estimaciones o escenarios que ayuden a cumplir con las cantidades necesarias, tomando en cuenta en primera instancia los flujos de efectivo que el ciclo productivo puede generar.

Si el flujo de efectivo generado es mayor al requerimiento de capital no hay problema para solventar las necesidades de efectivo, pero si el flujo no alcanza a generar los requerimientos necesarios, se tendrá

que recurrir al financiamiento a bancario y programar mediante tablas de amortización los pagos periódicos y la amortización de la deuda.

4.4.3 Presupuesto de flujo de efectivo

El presupuesto es una estimación o proyección que realizan los negocios, tomándolo como escenarios que a determinado tiempo muestren los posibles ingresos y egresos que se puedan obtener, con la finalidad de tomar decisiones a futuro, suele ser una técnica muy útil, pero se le debe de dar seguimiento para que sea más útil.

Los presupuestos los generan los negocios como parte de su análisis predictivo, tomando como base el análisis FODA, que permita encontrar todos los elementos que de determinada forma ayudarán a obtener los recursos necesarios para por una parte cumplir con los requerimientos de capital a corto plazo y por otra parte ayude a la inversión productiva del negocio.

Además se deben de contemplar de la misma forma aquellos elementos que son egresos y que se realizan por requerimiento del objeto económico de los negocios, generando con ello un presupuesto neto de efectivo, que será el resultado de comparar el presupuesto de ingresos con el presupuesto de egresos, en donde el primero deberá ser necesariamente superior al segundo, para que sea viable, en caso contrario modificar y replantear los elementos integrantes dentro de cada uno de ellos.

Hay varias técnicas de valuación para verificar la utilidad de los presupuestos, pero se deben de centrar en dos puntos:

Que los ingresos sean superiores a los egresos y

El tiempo o temporalidad de los mismos, ya que mucho de ello depende de la recuperación de la inversión inicial, si es que se realiza.

4.4.4 Pronósticos de ventas

Para alimentar al presupuesto, los pronósticos de ventas, son los que alimentan al flujo de ingresos, y toma importancia por la periodicidad con que se desarrolle, las ventas es la base de los ingresos, por ello se debe de especificar qué tipo de ellas se da, puede ser a crédito o contado, dentro de las ventas de contado, no representa riesgos puesto que el efectivo se tiene de manera inmediata en la cuenta de bancos, es seguro el ingreso, por otro lado las ventas a crédito representan riesgo y su administración debe ser de forma eficaz, midiendo la periodicidad de cobro de cada una de ellas, corrigiendo si no se da la cobranza con alguna alternativa, para no tener que depender del apalancamiento financiero.

Es una herramienta muy útil siempre y cuando se le el seguimiento adecuado y controlando las variaciones que hay.

4.5 Egresos de fondos de efectivo

Las salidas de efectivo dentro de las organizaciones es muy importante controlarlas, algunas de ellas son constantes generando patrones, que se miden y se pueden estimar correctamente, por otro lado, existe otras salidas de efectivo que son variables y su control debe ser más minucioso, corrigiendo las desviaciones de manera inmediata.

Los requerimientos de capital deben de programarse para que no superen los egresos a los ingresos de ahí la importancia del presupuesto y su control, para cumplir con el objetivo económico de los negocios. Se debe ajustar de acuerdo a lo estimado con lo real, cuidando los egresos reales que se adecuen a lo presupuestado sin exceder a los mismos, si disminuyen será favorable, sin ajustes.

CONCLUSIONES

Es importante dentro de las organizaciones contemplar el ciclo de efectivo, para efectos de tener finanzas sanas y contar con margen de actuación económico.

La administración financiera es una herramienta que ayuda para la implementación y consecución de la liquidez en cualquier organización, mediante procedimientos matemáticos, se puede optimizar la información estática y dinámica para las mejores decisiones que ayuden a las entidades a controlar mejor sus recursos. El presupuesto es base para que se proyecte información en harás de obtener los mejores resultados; los escenarios financieros ayudan a mitigar los riesgos presentados a cualquier organización.

Se debe de conocer el ciclo del dinero en las organizaciones para determinar de acuerdo a cada una de ellas las necesidades de la información que se requiera y que pueda trascender para una mayor utilidad en las diferentes áreas que integran a una organización.

Se debe de reconocer al área de ventas como el motor de la economía de las entidades privadas, sin ella, es prácticamente imposible que sobrevivan en el mercado, por tanto en ésta era de la tecnología se deberá adaptar a los cambio que se han desarrollado para seguir cumpliendo con las necesidades de los usuarios y de ella misma.

Para que una organización no pierda liquidez, debe de mantener un control estricto de los adeudos que le deben, por ello el área de cobranza es complementaria al área de ventas ya que a medida que se tenga el control de los ingresos provenientes de las ventas a crédito, será posible mantener un capital de trabajo mínimo, ayudando a la organización a tener alternativas para poner a funcionar el dinero ocioso y generar mayores ingresos, además ante la probabilidad de riesgo de impago, tomar alternativas como el factoraje financiero para por un lado obtener liquidez.

Los reportes contables son la base de la información sobre la situación financiera de una organización, con ella y la experiencia documental de la misma se puede generar situaciones que ayuden a planear y organizar los eventos económicos futuros, por ello es necesario el revisar los puntos clave que integran los reportes contables.

Por otro lado siempre se debe de contemplar al riesgo, es algo que existe en todos los ámbitos de una organización y que trasciende mucho más en la parte de liquidez, por cultura las organizaciones no toman en cuenta este factor e impacta de manera significativa en ellas.

Hay diferentes técnicas que ayudan a mitigar el riesgo, en el caso de las empresas privadas (salvo las del sector de intermediarios bursátiles), no existe una regulación gubernamental que haga que las empresas estandaricen algunos indicadores que ayuden a conservar la liquidez en sus cuentas, las

técnicas más usadas tienen que ver con la creación de escenarios predictivos, que ayuden a entender y modelar un futuro.

En el caso del riesgo de liquidez, esto tiene una transversalidad con la administración financiera, en el área de cobranza, debido a que se debe dar un correcto seguimiento a las cuentas por cobrar, teniendo en mente las diferentes técnicas y estrategias que ayuden a acelerar de forma correcta el cobro de las deudas a favor de la empresa.

La política de liquidez que se debe seguir en una organización, debe ser aquella que acelere los tiempos en cuando a la consecución de dinero en efectivo, apoyándose por técnicas que de descapitalicen a la organización, de esa forma poder tener el tiempo necesario para operar de manera adecuada con los márgenes de ganancia y costo de oportunidad que más convengan.

El ciclo de efectivo, y la liquidez tienen una estrecha relación, es la periodicidad que existe desde que se inicia la adquisición de mercancías y concluye hasta el momento de recibir el dinero en efectivo (liquidez) en las organizaciones, por tanto debe de analizar las diferentes técnicas que ayuden a acelerar ese proceso para transformar de manera inmediata los recursos materiales en financieros, obteniendo ventajas competitivas que convertirán a las organizaciones en empresas con finanzas sanas.

BIBLIOGRAFÍA

- Guajardo Cantú Gerardo; "Contabilidad Financiera"; Mc Graw Hill, quinta edición.
- Gitman, Lawrence J. Administración Financiera Básica. México: Fuentes Impresoras
- Gitman Lawrence J. Principios de administración, editorial, Pearson.
- Wild, J. J., Subramanyam, K. R., & Halsey, R. F. (2007). Análisis de Estados financieros. Mc Graw Hill.
- Uribe Melo R., Ruiz Alvarado Gil., Breve análisis de correlación y convergencia de las Normas de Información
- Marulanda Castaño, Oscar; "Costos y presupuestos", ECACEN, segunda edición.
- Financiera NIFG, NIF y NIIFSP, Colegio de Contadores Públicos de México.
- Cristóbal del Río González, "Apuntes de presupuestos "UNAM, 2005
- Morales Castro Arturo, Sánchez Rodríguez Benjamín, Morales Castro Antonio, Figueroa Flores Gabriel, "Apuntes para la asignatura Finanzas I", Fondo editorial FCA, UNAM 2005.
- Ochoa Jaime Blanca, Álvarez Medina Trinidad, "Información financiera, base para el análisis de estados financieros" Itson
- Porter, Michael E. Grupo Editorial Patria 2015, Estrategia competitiva: técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia