



**UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTONOMA DE MEXICO**

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLAN**



Nº 29
2 Ejen

**ADMINISTRACION FINANCIERA.
LA ADMINISTRACION DE EFECTIVO EN UNA
EMPRESA DEL SECTOR METALMECANICO**

TRABAJO DE SEMINARIO

**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADA EN CONTADURIA
P R E S E N T A
R O C I O L O P E Z R I C O**

ASESOR: LIC. RAFAEL MEJIA RODRIGUEZ

CUAUTITLAN IZCALLI, EDO. DE MEX.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

1994



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AVENIDA DE
MEXICO

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

ASUNTO: OFICIO DE TERMINACION
DE LA PRUEBA ESCRITA.

DR. JAIME KELLER TORRES
DIRECTOR DE LA FES-CUAUTITLAN
PRESENTE

AT'N: Ing. Rafael Rodríguez Ceballos
Jefe del Departamento de Exámenes
Profesionales de la F.E.S.-C.

Con base en los art. 19 y 20 del Reglamento General de Exámenes, informo a ud., que ha sido concluido el trabajo de seminario: Administración Financiera. La Administración de Efectivo en una Empresa del Sector Metalmeccánico.

que presenta la pasante: Rocio López Rico.
con número de cuenta: 8502709-9 para obtener el TITULO de:
Licenciada en Contaduría

Bajo mi asesoría, cubriendo los requisitos académicos.

ATENTAMENTE

"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuatitlán Izcalli, Edo. de Méx., a 06 de Diciembre de 1994.

Lic. Rafael Mejía Rodríguez
NOMBRE Y FIRMA DEL ASESOR

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

V. B. O.
DEPARTAMENTO DE EXAMENES
PROFESIONALES

DEPARTAMENTO DE
EXAMENES PROFESIONALES

AGRADECIMIENTOS

A MIS PADRES

ANGELA Y CARLOS

Por el apoyo moral y económico que siempre me han brindado, por su confianza y entusiasmo que tuvieron para que terminara mis estudios profesionales. Les dedico la presente con cariño, como muestra de mi eterno agradecimiento.

GRACIAS

A MIS HERMANOS

**LULU, MÓNICA, BETY,
RICARDO, Y FAMILIARES.**

Por su apoyo, comprensión y ayuda.

A JORGE

Por tu participación en la elaboración de la presente y sobre todo por tu compañía, apoyo y cariño que siempre me has brindado.

INDICE

INTRODUCCION

OBJETIVOS

HIPOTESIS

CAPITULO 1 ADMINISTRACION DE EFECTIVO

1.1 ADMINISTRACION FINANCIERA	1
1.2 ADMINISTRACION DE EFECTIVO	2
1.3 DEFINICION DEL PRESUPUESTO DE FLUJO DE EFECTIVO	4
1.4 DEFINICION DE FLUJO DE EFECTIVO	5
1.5 CLASIFICACION DE LOS FLUJOS DE EFECTIVO	6

CAPITULO 2 METODOLOGIA PARA LA ELABORACION DEL FLUJO DE EFECTIVO

2.1 SISTEMA DE CONCENTRACION DE FONDOS MULTITRAN	8
2.2 TRATAMIENTO CONTABLE DEL SISTEMA MULTITRAN	12
2.3 ELABORACION DE PRESUPUESTO DE FLUJO DE EFECTIVO	12
2.4 ELABORACION DEL FLUJO DE EFECTIVO	15
2.5 CONTROL DEL FLUJO DE EFECTIVO	20

CAPITULO 3 MANEJO DE LOS EXCEDENTES Y FALTANTES DE EFECTIVO

3.1 FUENTES DE FINANCIAMIENTO	22
3.2 INSTRUMENTOS DE INVERSION	30

CONCLUSIONES

BIBLIOGRAFIA

INTRODUCCION

En la actualidad el metal más utilizable y resistente en la industria metalmeccánica es sin duda el acero, este se ha convertido en un elemento indispensable a pesar de que la ciencia ha descubierto otros materiales, el acero es el elemento de mayor seguridad para el envasado y elaboración de productos altamente resistentes, como en el caso de los envases de acero, tambores y cubetas, los cuales son indispensables para cubrir las necesidades de la industria petroquímica, aceites, lubricantes, pinturas.

El presente trabajo pretende resaltar la importancia de la administración del efectivo en una empresa del sector metalmeccánico, el cual ha crecido en los últimos tiempos, consolidándose en grandes organizaciones y corporaciones industriales.

Por otra parte la situación económica de las empresas se ha agravado con la entrada al país del tratado de libre comercio, en donde las organizaciones extranjeras sólidas y con una gran liquidez compiten con las empresas nacionales sobre todo en el sector metalmeccánico, en donde la tecnología mas avanzada siempre esta al día y ante tal competencia se ve en la necesidad de administrar efectivamente los recursos generados por la empresa, para poder subsistir y lograra los objetivos económicos de la organización

Por tal motivo es necesario que los ejecutivos financieros tengan los más amplios conocimientos para mantener a la empresa en las mejores condiciones de liquidez para ser más competitivos

Por lo que mencione anteriormente me es sumamente importante exponer la forma en que opera la administración de efectivo en una empresa del sector metalmecánico, para que los administradores del dinero conozcan una alternativa más de como administrar los fondos del negocio .

En el primer capítulo a manera de conocimientos generales desarrollo temas acerca de la administración financiera y la administración del efectivo, menciono los diferentes conceptos del presupuesto de efectivo y del flujo de efectivo resaltando la diferencia entre ambos.

En el segundo capítulo describo la forma en que se concentran y distribuyen los fondos en una empresa del sector metalmecánico, la elaboración del presupuesto de flujo de efectivo, así como el control de los mismos, mediante un flujo de efectivo para poder determinar los faltantes o sobrantes de dinero y planear las fuentes de financiamiento o instrumentos de inversión

El tercero y último capítulo menciono algunas de las fuentes de financiamiento e instrumentos de inversión de los que se vale la administración de la empresa para allegarse de fondos o invertir los excedentes de dinero.

OBJETIVOS

Exponer la importancia de la administración de efectivo en una empresa del sector metalmeccanico.

Describir el sistema de administración de efectivo que opera en una empresa del sector metalmeccanico.

HIPÓTESIS

La eficiente administración del efectivo evitara el dinero ocioso y nos ayudara a obtener un rendimiento en su utilización.

ADMINISTRACION DE EFECTIVO



CAPITULO I

1.1 ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

La administración del efectivo la ubicamos como una área de la administración financiera por ello hablaremos un poco de ella para luego adentrarnos en nuestro tema principal.

En la actualidad la administración financiera consiste en maximizar el patrimonio de los accionistas de la empresa a través de la correcta consecución, manejo y aplicación de los fondos que requiera la misma, o sea conseguir el dinero de una manera inteligente, manejar adecuadamente los recursos para luego destinarlos dentro de la empresa a los sectores que producen.

UBICACIÓN DEL EJECUTIVO DE FINANZAS

Hasta hace poco una empresa bien dirigida para su manejo contaba con un director o gerente general, pero las empresas han crecido y la administración de los negocios se ha complicado por lo que las empresas bien constituidas requieren hoy en día de personal especializado y es por eso que en las organizaciones se ha establecido el puesto de director o gerente de finanzas.

Su localización en el organigrama de una empresa se encuentra en el nivel de alta gerencia que decide.

FUNCIÓN DEL EJECUTIVO DE FINANZAS

1. El administrador financiero es el responsable de la veracidad y oportunidad, de controlar eficazmente los recursos monetarios de la empresa determinando claramente los sobrantes y faltantes a través de flujos de efectivo por un periodo determinado para su mejor administración y la mejor toma de decisiones.
2. Debe de detectar la situación que tiene la empresa ante la situación económica y el mercado que le rodea, a fin de determinar los financiamientos con oportunidad.

3. Administra y controla los ingresos a través de la concentración de la cobranza así como de otros ingresos para lograr la inmediata disponibilidad de los recursos.
4. Se encarga de negociar los instrumentos, tasas, plazos y rendimientos de las inversiones de los excedentes, buscando siempre obtener el máximo rendimiento, seguridad y liquidez para lograr así los máximos beneficios económicos sin el menor riesgo.
5. Elabora el flujo de efectivo real y el pronosticado analizando las variaciones que permitan en un momento dado tomar buenos planes de acción.

1.2 ADMINISTRACIÓN DE EFECTIVO

IMPORTANCIA DE LA ADMINISTRACIÓN DE EFECTIVO

Toda organización necesita una cantidad mínima de efectivo para poder realizar sus transacciones cotidianas, esta cantidad mínima va en función al giro de la organización y la magnitud de la misma, no necesita la misma cantidad de efectivo una empresa que la mayoría de sus ventas son a crédito a una empresa que vende de contado y al público en general, esto es las ventas a crédito no requieren de gran efectivo puesto que sus clientes le pagan por lo regular con cheque nominativo la cantidad exacta, mientras que las ventas de contado requieren de mayor efectivo porque los clientes no siempre le entregarán la cantidad exacta de la venta.

Otro factor importante es la magnitud de la empresa, no eroga las mismas cantidades de dinero una compañía productora con maquinas industriales y un gran numero de personal que también incurre en gastos menores a una compañía comercializadora donde sus erogaciones se reducen sólo a gastos de venta y representación de no más de cinco vendedores.

Es importante mantener pequeñas cantidades de dinero para cubrir imprevistos o saber cómo conseguir rápidamente grandes cantidades de dinero; por medio de una línea de crédito con el banco, préstamos de compañías afiliadas en fin el administrador de finanzas debe saber cómo, cuándo y dónde conseguir los fondos suficientes para cubrir las emergencias.

Cuanto más predecible son los flujos de efectivo de una empresa menor será el colchón preventivo.

Cumplir oportunamente con las obligaciones de la compañía y asegurar el abastecimiento de materiales y de un buen crédito para el futuro. El crédito de una empresa se basa en su capacidad de pago y con la prontitud con la que se haga, y así ofrecer condiciones de pago más ventajosas a los clientes.

También es relevante el tener cierta provisión para aprovechar ofertas o descuentos por pronto pago que a la larga implican un ahorro. Es decir que si el pago de compromisos lo hacemos en 15 días de la fecha de entrega, podemos restar del importe total de la factura el 2% de descuento por pronto pago y aumentar la utilidad de la empresa.

La importancia de la administración de efectivo radica en saber como maximizar los fondos de la empresa para poder cubrir las necesidades de la organización de acuerdo a las características de la misma.

En la actualidad la administración de efectivo ha tomado más importancia en el ámbito financiero porque no sólo se ha encaminado a cubrir necesidades operacionales sino que trata de obtener el mayor beneficio acelerando las entradas de efectivo y retrasando las salidas del mismo, además de que evita tener dinero inactivo buscando las mejores oportunidades de inversión.

Después de haber expuesto la importancia de la administración de efectivo pasaremos a definirla y para ello citaremos al Profesor Agustín Reyes Ponce, que define la administración de la siguiente manera:

"Es la técnica que busca lograr los resultados de máxima eficiencia en la coordinación de las cosas y personas que integran una empresa" (1).

En cuanto a la definición de efectivo citaremos al Instituto mexicano de contadores públicos en su boletín C-1 nos dice:

"El renglón de efectivo debe estar constituido por moneda de curso legal o sus equivalentes, propiedad de una entidad y disponibles para operación, tales como: depósitos bancarios en cuentas

(1) Agustín Reyes Ponce, Administración de Empresas, Tomo I, México, 1976, limusa

de cheques, giros bancarios, telegráficos o postales, monedas extranjeras y metales preciosos amonedados." (2)

Con lo anterior podemos definir a la administración de efectivo como la técnica que busca lograr los mejores resultados en el manejo del efectivo para lograr los objetivos de la empresa.

SUS OBJETIVOS

1. Maximizar los recursos económicos de la empresa para hacer frente a sus necesidades.
2. Controlar y custodiar adecuadamente los fondos de la empresa.
3. Procurar el mejor rendimiento sobre los excedentes de efectivo, evitando siempre el dinero ocioso.

1.3 DEFINICIÓN DEL PRESUPUESTO DE FLUJO DE EFECTIVO

Casi todas las empresas emplean alguna forma de administrar su efectivo, aunque la forma varía de acuerdo a las características de la empresa o al enfoque de la administración. Para el funcionario financiero que intenta administrar el efectivo es necesario contar con una herramienta como es el Presupuesto de flujo de efectivo.

Para entender el presupuesto de flujo de efectivo lo definiremos a continuación:

Según Oswald d. bowlin:

"El presupuesto de flujo de efectivo es un estado del flujo de caja planeado (esperado). que mide la diferencia entre los ingresos y salidas de caja durante un intervalo particular de tiempo."(3)

- (2) Instituto Mexicano de Contadores Públicos, Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, México, 1993.
- (3) Oswald D. Bowlin, Analisis Financiero Guia para la Toma de Decisiones, Mexico, 1982, Mc Graw Hill.

El flujo de efectivo según Cristóbal del Río

"Es el estudio, análisis y pronóstico de la secuencia pecuniaria, con referencia a sus fuentes y usos en una empresa, en período futuro determinados, con el objeto de planeación y control del dinero." (4)

Como podemos ver son muy variadas las definiciones y los nombres con que se le conoce algunos de ellos son:

- Flujo de efectivo,
- Presupuesto de caja,
- Presupuestos de flujo de efectivo
- Pronóstico de efectivo

Para efectos de nuestro trabajo le llamaremos Presupuesto de flujo de efectivo, que es la estimación de los ingresos y egresos de efectivo durante un período de tiempo determinado.

1.4 DEFINICIÓN DE FLUJO DE EFECTIVO

Aquí cabe hacer mención que no es lo mismo un presupuesto de flujo de efectivo a un flujo de efectivo, el primero ya lo explicamos y el segundo lo explicaremos a continuación.

Podemos decir que el flujo de efectivo muestra la cantidad de dinero con que cuenta la empresa, en un período determinado de tiempo demostrando detalladamente las fuentes de donde se obtuvieron los ingresos y por que conceptos se erogaron los gastos y que al final nos muestra un saldo real, el cual nos indica que tanta liquidez o solvencia tiene la empresa para poder hacer frente a sus necesidades.

Un flujo de efectivo suele prepararse para dar a conocer en base a datos reales por que conceptos se obtuvieron los ingresos y por cuales los egresos

Cabe mencionar que casi siempre el flujo de efectivo incluye un presupuesto de flujo que nos sirve como punto de comparación, para ir midiendo los resultados reales con los resultados predeterminados, y así poder aplicar medidas correctivas que nos lleven a los resultados planeados.

(4) Cristóbal Del Río González, El Presupuesto, México, 1988, Ecasa

El Presupuesto de flujo de efectivo consta de dos partes, las entradas de efectivo y las salidas del mismo durante un período determinado. Con ésta información puede determinarse las futuras necesidades de efectivo, planear la forma de financiar estas necesidades y ejercer un control sobre las disposiciones y la liquidez de efectivo. Su elaboración nos sirve para:

- Determinar la probable situación de la empresa en cuanto al movimiento de efectivo como resultado de las operaciones planeadas
- Prever financiamientos para cubrir faltantes de dinero, en cuanto a la magnitud y el tiempo, o bien estimar la disponibilidad del efectivo inactivo susceptible de invertirse redituablemente.
- Planear la coordinación del efectivo en relación con:

Las ventas

La inversión

El pasivo.

1.5 CLASIFICACIÓN DE LOS FLUJOS DE EFECTIVO

La duración de los presupuestos de flujo de efectivo depende de la naturaleza de la empresa, si sus operaciones están sujetas a cambios constantes emplean presupuestos a corto plazo mientras que los negocios más estables utilizan pronósticos a largo plazo.

En la actualidad y debido a la situación económica es recomendable que las empresas elaboren flujos de efectivo por periodos cortos, para así tener la situación de la empresa más actualizada y que de éste modo los tesoreros o administradores financieros puedan tomar decisiones con más oportunidad y apegándose más a la realidad.

Los flujos pueden ser semanales, mensuales, trimestrales, anuales en fin el periodo es muy variado pero nosotros los clasificamos en dos tipos:

CORTO PLAZO

Sirven para determinar las cantidades necesarias de efectivo para operar diariamente, para saber si se requieren financiamientos a corto plazo y que cantidad existe disponible para las inversiones temporales.

LARGO PLAZO

Sirven para mostrar cambios considerables como son las adquisiciones de activo fijo, inversiones en acciones y para saber si la empresa será solvente en el futuro o si necesitará de prestamos constantemente y así buscar la mejores formas de financiamiento a largo plazo, también para poder retrasar los pagos en épocas difíciles y pronosticar éstos pagos cuando se tenga dinero disponible esto es alternar las entradas y salidas de un mes a otro.

**METODOLOGIA PARA LA
ELABORACION DEL FLUJO DE
EFECTIVO**



CAPITULO II

2.1 SISTEMA DE CONCENTRACIÓN DE FONDOS MULTARÁN

Es un sistema implementado por los bancos que permite a las empresas que tienen sucursales a lo largo de toda la república o a las grandes corporaciones industriales, obtener una recuperación más oportuna de los pagos efectuados a través de depósitos a una cuenta concentradora manejada y controlada por la casa matriz o un corporativo.

La administración de efectivo centralizada es uno de los mejores instrumentos de custodia y control de los fondos.

En la compañía opera un sistema de concentración de fondos denominado multitrán, el cual permite controlar óptimamente la tesorería a nivel nacional, agiliza la captación y dispersión de fondos entre todas la empresas del grupo.

Existen tres tipos de cuentas: captadoras, pagadoras, y una concentradora.

CUENTA CAPTADORA

Son cuentas de ingresos únicamente. No tiene chequeras, en las cuales se efectúan todos los depósitos provenientes de cobranza, ya sea local o foránea y cualquier otro tipo de ingreso.

El saldo de la cuenta captadora es transferido automáticamente a la cuenta concentradora al final del día por lo que ésta cuenta siempre tiene saldo cero.

CUENTAS PAGADORAS

Son cuentas con chequeras para pagos exclusivamente, se fondea de la cuenta concentradora. El saldo de esta cuenta siempre es cero, porque se fondea automáticamente el importe exacto del cheque.

CUENTA CONCENTRADORA

Es una cuenta que opera con transacciones de cargo y abono propias de cualquier cuenta de cheques.

Al final de cada día el sistema transfiere automáticamente a ésta cuenta los saldos de las cuentas captadoras y pagadoras para dejarla en cero.

Multitrán produce y entrega un estado de cuenta diario detallando todas las transacciones efectuadas el día anterior de las tres cuentas.

La apertura de ésta cuenta facilita que las empresas efectúen sus depósitos y permite que solamente aquellos que son responsables del control del efectivo hagan transferencias de dinero o retirarlo de la cuenta.

Para esto todas las empresas del grupo suministran al corporativo sus pronósticos de efectivo mensual y por semana, esto es, lo que habrá de ingresar y egresar de sus cuentas bancarias, de manera que pueda determinarse el monto total del dinero disponible en la cuenta concentradora y se pueda decidir las erogaciones, financiamientos, o inversión temporal por semana y del mes.

Cabe mencionar que la mayoría de las operaciones bancarias son realizadas con el sistema multitrán de banco comermex pero también existen otras cuentas bancarias con menor movimiento como son bancomer y banamex.

Para poder lograr un buen control de efectivo de las cuentas bancarias la empresa realiza una serie de operaciones diarias, que son las siguientes:

1. Elabora un flujo de efectivo diario de operaciones en donde se consideran tanto los ingresos diarios como los egresos el cual nos arroja posición real del dinero disponible y que nos permite tomar decisiones de inversión o de financiamiento.
2. Se elabora un reporte de saldos diarios de bancos y es la confirmación de los saldos en chequeras al comenzar el día. Aquí se trata de explicar los saldos de las chequeras especificando por que conceptos se incremento o disminuyó este.
3. Se elabora un reporte de operaciones pendientes por realizar como son los pagos pendientes de efectuarse.
4. Se elabora un reporte de cobranza recogida del día anterior no depositada aún.

A continuación se presenta una ilustración de como opera el flujo de efectivo en la empresa a través del sistema multitrán.

CONCENTRACION DE FONDOS

MULTITRAN

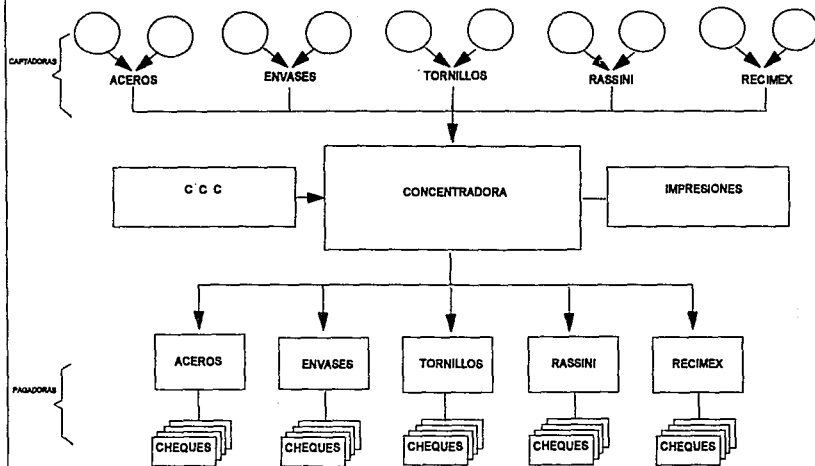
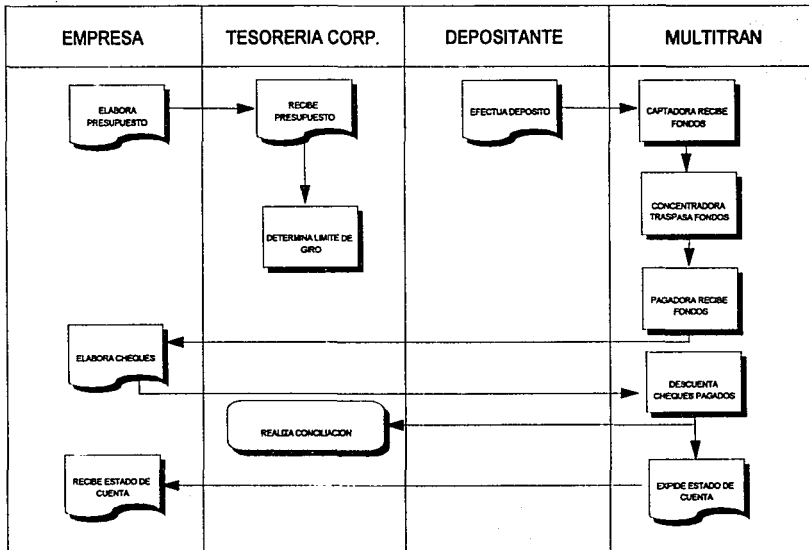


DIAGRAMA DE FLUJO
CONCENTRACION DE FONDOS



2.2 TRATAMIENTO CONTABLE DEL SISTEMA MULTITRÁN

Cada empresa con base en sus fichas de depósito o con el estado de cuenta del día emite una póliza intercompañía con dos asientos contables uno es cargo a banco (captadora) y abono a las diferentes cuentas que proceda de acuerdo al diferente origen de los ingresos.

Otro asientos para corresponder el traspaso diario a la cuenta concentradora es cargo a intercompañías(corporativo) y crédito a bancos y así es como también contablemente el banco nos queda en ceros.

Por otra parte el corporativo sólo corresponde el traspaso de fondos de la captadora de la empresa a la concentradora haciendo un cargo a bancos y un abono a intercompañías.

Por lo anterior para determinar los ingresos del flujo de efectivo real se toman de la cuenta de intercompañías y no la de bancos como se verá más adelante en el inciso de elaboración del flujo de efectivo.

2.3 ELABORACIÓN DEL PRESUPUESTO DE FLUJO DE EFECTIVO

La función del presupuesto de flujo de efectivo es proyectar las entradas y salidas de dinero, ya sean de operaciones normales o indirectas, cualquier incremento o disminución de activos fijos, inversiones y gastos financieros.

Para cumplir con ésta función es necesario la colaboración de varios departamentos, esto es que cada departamento elabora el pronóstico de su área para después entregarlo a el tesorero quien se encarga de analizarlo y aprobarlo para posteriormente integrarlo como un sólo presupuesto, las áreas involucradas son:

DEPARTAMENTO	ELABORA
Ventas	Presupuesto de ventas, gastos de representación y viajes.
Crédito y cobranzas	Presupuesto de cobranza,
Cuentas por pagar	Presupuesto de pago a proveedores y otras cuentas por pagar como son teléfono, luz agua, gas etc.
Impuestos	Presupuesto de impuestos como ISR, IMPAC, IVA
fletes y embarques	Presupuesto de fletes sobre ventas
Compras	Presupuesto de gastos menores y anticipos a proveedores
Nominas	Presupuesto de nominas, cuota sindical, premios de puntualidad.

Como ya dijimos anteriormente éste estado consta de dos partes las estimaciones de ingresos y la estimaciones de egresos.

INGRESOS

El punto de partida para la elaboración del presupuesto de flujo de efectivo es el pronóstico de ventas, en él se basan la mayor parte de las entradas como son la cuentas por cobrar.

Existen varias formas de estimar la cobranza una de ellas es en base a los resultados reales; la cobranza muestra una tendencia en relación a las ventas, se saca el porcentaje que representa ésta con respecto a las ventas. Esta historia pasada es útil, sin embargo sólo cuando las políticas de crédito y cobranza permanecen inalterables durante el período de planeación, por ejemplo si la empresa decidiera otorgar un descuento por pronto pago dentro de los ocho días posteriores a la venta entonces la cobranza del primer mes se alterará por la anticipación de la cobranza y las ventas también se verán incrementadas por el aprovechamiento de los clientes para disfrutar dicha oferta.

Otra forma es hacer un análisis más detallado de las ventas reales, los plazos de pago concedidos en coordinación con la experiencia en cuanto a la recuperación de la cartera, esto es

que el pronosticador del área de crédito y cobranza sabe de ante mano y de acuerdo a sus conocimientos quiénes son los clientes que le pagarán puntualmente y quiénes son los que se retrasan y hasta cuantos días se demoran, éstos cobros no los incluyen en el pronóstico de la fecha que les corresponde, según el vencimiento de la cuenta, sino que los incluyen en fechas posteriores de acuerdo a su experiencia.

También se incluyen otras entradas de efectivo como son las ventas de activo fijo, el cobro de intereses y dividendos, es recomendable incluir los impuestos por cobrar a los clientes aunque no es dinero de la empresa, si representa un ingreso de efectivo y se cancela hasta que se haga el pago al fisco.

EGRESOS

En la estimación de los egresos al igual que los ingresos gran parte se basa también en las ventas reales porque éstas son el punto de partida para la programación de la producción y este a su vez genera la estimación de los gastos de producción el volumen más fuerte en cuanto a egresos es el rubro de proveedores y este se estima analizando los programas de pago a proveedores, clasificándolos mediante el plazo concedido de los proveedores, el análisis se facilita con la ayuda del computador en donde existe un programas que clasifica las cuentas por pagar de acuerdo a los diferentes vencimientos a 15, 30, 45, o 60 días.

Las empresas que realmente cuidan su imagen al exterior siempre procuran ser puntuales en sus pagos como en nuestro caso, aunque se esté pasando por épocas difíciles el pago es siempre puntual en éste tipo de empresas es confiable y sirve de mucha ayuda el pronóstico de egresos por el computador.

Son parte importante otros gastos de contado como son los pagos de servicios agua, luz teléfono, gas que van de pagos mensuales, bimestrales y trimestrales se deben de acomodar de acuerdo al periodo de pago. El departamento de nóminas presupuesta cuantas semanas de pago en el caso de obreros contiene el periodo y si habrá algún premio de puntualidad o bono por actuación,

etc. El departamento de impuestos se programa los importes que se erogarán de acuerdo a el calendario de obligaciones fiscales. Para pronosticar los desembolsos de capital la división o el área autorizada para desembolsar los fondos debe proporcionar las fechas exactas de los pagos en fin se debe incluir cualquier erogación de dinero con la mayor precisión posible.

Los resultados del pronóstico de efectivo, ya terminado, deberán dar una estimación aproximada a la realidad y un panorama general de las operaciones de efectivo que se espera realizar.

El método que se utilice deberá ser flexible para la preparación de un pronóstico de corto alcance así como para uno de más duración.

El pronóstico tiene ciertas limitaciones, una de ellas es que en las proyecciones diarias de los ingresos de caja cualquier alteración en las situaciones normales a causa de problemas de fuerza mayor como las condiciones climatológicas, las huelgas, repercuten en el flujo de efectivo, causa una variación entre los ingresos de caja reales contra los proyectados. Sin embargo conforme se normalice la situación estas variaciones se ajustan

2.4 ELABORACIÓN DEL FLUJO DE EFECTIVO

Los requerimientos actuales de información y control, hacen indispensable el manejo sistemático y formal de un flujo de efectivo.

Ante esta situación, el cuaderno mensual de estados financieros de la compañía, ya incluye un formato específico para determinarlo.

Este reporte se emite por computador, de igual forma que los demás formatos del cuaderno mensual de estados financieros, los lineamientos específicos que permiten dicha emisión son:

El flujo real, se obtiene de la contabilidad en particular de la balanza de comprobación a nivel auxiliar de las sub-subcuenta de las siguientes cuentas:

- Bancos
- Intercompañías

La cuenta de bancos está adecuada de acuerdo a la siguiente estructura.

CUENTA	SUBCUENTA	SUB/SUB-CTA.		
1001	XXXX	X	XX	X
bancos	cada banco	nombre del banco	concepto de flujo	tipo de moneda

Como se puede observar en el cuadro el número de la cuenta es el número oficial en el catálogo de contabilidad de bancos, el número de la sub-sub-cta. corresponde al del banco con que se está trabajando.

En la sub-sub-cta el primer dígito corresponde al último, penúltimo ó antepenúltimo número de la cuenta bancaria, según se repitan dichos números, en el número de cuentas bancarias, si en un mismo banco hubieran varias cuentas bancarias este primer número nunca será igual para identificar una cuenta de otra, esto se ilustra de la siguiente manera:

CÓDIGO	CUENTA BANCARIA
1001 - 0001 - 0 - XX - 0	BANCOMER CUENTA 81888-0
1001 - 0001 - 4 - XX - 0	BANCOMER CUENTA 80580-4
1001 - 0001 - 6 - XX - 0	BANCOMER CUENTA 80579-6
1001 - 0001 - 8 - XX - 8	BANCOMER CUENTA 73887-8

El segundo y el tercer dígito de la subcuenta corresponde con el catálogo de conceptos de flujo éstos son:

CLAVE	CONCEPTO
57	SUELDOS SALARIOS Y PRESTACIONES
58	MATERIA PRIMA AHMSA
59	MATERIA PRIMA OTROS
60	COMPONENTES Y REFACCIONES
61	MANTENIMIENTO

62	HERRAMENTAL
63	COMBUSTIBLES, LUBRICANTES Y ENERGÍA
64	OTROS GASTOS
65	ISR
68	INTERESES Y COMISIONES
69	INVERSIONES EN ACTIVO FIJO
70	AMORTIZACIÓN PRÉSTAMOS BANCARIOS

Estos egresos son reales y se obtienen a través de la cuenta de bancos por cada concepto. En resumen la cuenta de bancos tiene un tratamiento similar al que se le da en la cuenta de gastos.

Y el cuarto dígito corresponde al tipo de moneda, en el caso de bancos en moneda nacional es " 0 " y para moneda extranjera es " 1 " .

Los conceptos de ingresos del flujo de efectivo, se obtienen de la cuenta 2381 - intercompañías que son los envíos de fondos al corporativo, según el concepto de generación y el envío de fondos del corporativo- traspasos entre bancos o para aperturas de cuentas.

CLAVE	CONCEPTO
21	TRASPASO DE FONDOS
25	VTAS NACIONALES I.P.
26	VTAS NACIONALES SECTOR PÚBLICO
27	VENTAS DE EXPORTACIÓN
28	OTROS INGRESOS
30	CRÉDITOS BANCARIOS
35	IVA RECUPERADO

Registrando todas las operaciones de acuerdo a estos códigos el flujo de efectivo sale directamente del computador como cualquiera de los demás estados financieros.

A continuación se ilustra como genera el computador el diagrama de flujo de efectivo y el formato de presentación en los estados financieros.

**CRITERIOS DE PRESENTACION
FLUJO DE EFECTIVO**

RENGLON NUMERO	CONCEPTO	CODIGOS QUE LO FORMAN
1	VENTAS NACIONALES SECTOR PRIVADO	2381 INTERCOMPAÑAS 8CTA 06 CORPORATIVO 8SCTA 25 VENTAS NACIONALES I P
2	VENTAS NACIONALES SECTOR PUBLICO	2381 INTERCOMPAÑAS 8CTA 06 CORPORATIVO 8SCTA 28 VIAS. NAL. SEC. PRIVADO
3	VENTAS DE EXPORTACIÓN	2381 INTERCOMPAÑAS 8CTA 06 CORPORATIVO 8SCTA 27 VIAS DE EXPORTACIÓN
4	IVA RECUPERADO	2381 INTERCOMPAÑAS 8CTA 06 CORPORATIVO 8SCTA 35 IVA RECUPERADO
5	OTROS INGRESOS	2381 INTERCOMPAÑAS 8CTA 06 CORPORATIVO 8SCTA 26 OTROS INGRESOS
6	TOTAL INGRESOS	RENGLONES (1 + 2 + 3 + 4 + 5)
7	SUELDO, SALARIOS Y PRESTACIONES	1001 BANCOS 8CTA XX CADA BANCO 8SCTA X37X SUELDO, SALARIOS Y PRESTACIONES
8	MATERIA PRIMA	1001 BANCOS 8CTA XX CADA BANCO 8SCTA X36X MATERIA PRIMA DE AHMSA
9	MATERIA PRIMA OTROS	1001 BANCOS 8CTA XX CADA BANCO 8SCTA X36X MATERIA PRIMA DE OTROS
10	COMPONENTES Y REFACCIONES	1001 BANCOS 8CTA XX CADA BANCO 8SCTA X30X COMPONENTES Y REFACCIONES
11	MANUTENIMIENTO	1001 BANCOS 8CTA XX CADA BANCO 8SCTA X31X MANUTENIMIENTO
12	HERRAMENTAL	1001 BANCOS 8CTA XX CADA BANCO 8SCTA X32X HERRAMENTAL
13	COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	1001 BANCOS 8CTA XX CADA BANCO 8SCTA X33X COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES
14	OTROS GASTOS	1001 BANCOS 8CTA XX CADA BANCO 8SCTA X34X OTROS GASTOS
15	ISR	1001 BANCOS 8CTA XX CADA BANCO 8SCTA X35X ISR
16	TOTAL DE EGRESOS	RENGLONES (7 + 8 + 9 + 10 + 11 + 12 + 13 + 14 + 15)
17	INTERESES Y COMISIONES	1001 BANCOS 8CTA XX CADA BANCO 8SCTA X38X INTERESES Y COMISIONES
18	INVERSIONES DE ACTIVO FIJO	1001 BANCOS 8CTA XX CADA BANCO 8SCTA X39X INVERSIONES DE ACTIVO FIJO
20	DEFICIT / SUPERAVIT ANTES DE FINANCIAMIENTO	RENGLONES (6 - 16 - 18 - 19)
21	DISPOSICIONES	2381 INTERCOMPAÑAS 8CTA 06 CORPORATIVO 8SCTA 30 CREDITOS BANCARIOS
22	AMORTIZACIONES	1001 BANCOS 8CTA XX CADA BANCO 8SCTA X70X AMORTIZACION PREST. BANCARIOS
24	DISPONIBILIDAD INICIAL	1001 BANCOS 8CTA XX CADA BANCO SALDO AL INICIO DEL PERIODO
25	DISPONIBILIDAD FINAL	RENGLONES (24 + 26 + 21) - (16 + 18 + 19 + 22)

INFORME MENSUAL DE RESULTADOS

MES :

DIVISION :

AÑO :

PLANTA :

FLUJO DE EFECTIVO

MES ANT			M E S			ACUMULADO		
REAL	REAL	PPTO	CONCEPTO			REAL	PPTO	PRESUPUESTO ANUAL
			<u>INGRESOS</u>					
			01 POR VENTAS NACIONALES INDUSTRIA					
			02 POR VTAS NALS SECTOR-PUBLICO					
			03 POR VENTAS EXPORTACION					
			04 I.V.A. RECUPERADO NETO					
			05 OTROS INGRESOS					
			06 TOTAL INGRESOS					
			<u>EGRESOS DE OPERACION</u>					
			07 SUELDOS,SALARIOS Y PRESTACIONES					
			08 MATERIA PRIMA AHMSA					
			09 MATERIA PRIMA OTROS					
			10 COMPONENTES Y REFACCIONES					
			11 MANTENIMIENTO					
			12 HERRAMENTAL					
			13 COMBUSTIBLES,LUBRIC Y ENERGIA					
			14 OTROS GASTOS					
			15 I.S.R.					
			<u>16 TOTAL EGRESOS DE OPERACION</u>					
			17 SUPERAVIT DE OPERACION					
			<u>OTROS EGRESOS</u>					
			18 INTERESES Y COMISIONES					
			19 INVERSIONES DE ACTIVO FIJO					
			20 (DEFICIT) SUPERAVIT A/FINANCIAMIENTO					
			FINANCIAMIENTO					
			21 DISPOSICIONES					
			22 AMORTIZACIONES					
			23 ENDEUD(DESENDEUD) NETO					
			24 DISPONIBILIDAD INICIAL					
			25 DISPONIBILIDAD FINAL					

2.5 CONTROL DEL FLUJO DE EFECTIVO

ACELERACIÓN DEL PROCESO DE COBRANZA

Debe reducirse el tiempo que se tarda en hacer efectivas los pagos de los clientes, empleando diversos métodos para acelerar el proceso de cobranza y maximizar el efectivo disponible, a través de lograr uno o todos los objetivos siguientes:

1. Reducir el plazo entre la fecha de envío por el cliente y la recepción del cheque, esto se soluciona con el sistemas de concentración de fondos en dónde el cliente puede depositar desde cualquier punto de la república en que se encuentre, también se sugiere que en lugar que se expida un cheque o se haga el depósito, se reciba el dinero por medio de transferencia bancaria y que ese mismo día se avise al departamento de crédito que ha sido transferido el dinero y éste a su vez reporte al tesorero del ingreso.
2. También se puede utilizar el recurso de los descuento por pronto pago.
3. Las políticas del departamento de crédito y cobranza en el otorgamiento de los créditos a sus clientes es un factor determinante no en la aceleración de la cobranza sino que nos dan una plena seguridad de que ésta será recuperada . Nada obtendría la empresa con tener ventas elevadas si su recuperación es lenta y con problemas de diferente índole, que también incurren en costos adicionales

DESACELERAR EL PROCESO DE PAGOS

Las principales medidas para desacelerar los pagos son:

1. Pagar las cuentas pendientes lo más tarde posible, evitando dañar la reputación de la compañía.

2. El establecimiento de políticas y horarios para pago a proveedores, para lo cual se establece un día y una hora por semana de pagos, obteniendo así un financiamiento por aquellos proveedores que no pudieron cobrar el día estipulado de acuerdo al vencimiento de su cuenta por lo que tienen que dejar pasar otra semana para recibir su pago.
3. Aprovechar los descuentos de proveedores por pronto pago hasta el último momento, esto es, si queremos aprovechar un descuento por pronto pago dentro de los diez días siguientes a la compra no conviene pagar el segundo día, en lugar del décimo. Retrasar el pago hasta el último día podemos utilizar esos fondos por ocho días más.
4. Determinar el monto de los cheques en tránsito. Si se determina con cierta certeza el monto de los cheques en tránsito pueden reducirse los saldos bancarios e invertirse los saldos liberados.

Los cheques en tránsito (flotantes) son los que resultan de la diferencia entre los cheques entregados físicamente para su cobro por la empresa y los efectivamente pagados por el banco.

Esto es que no deben liberarse los cheques contra el depósito de los fondos ya que los primeros son tomados salvo buen cobro, hasta que el banco los abona en firme. Durante el tiempo que transcurre en cobrar los cheques depositados representan fondos no utilizados para la empresa o fondos flotantes.

El dinero flotante es la diferencia entre el saldo del estado de cuenta bancario y el saldo del banco según los libros de contabilidad a una determinada fecha.

Esta diferencia se debe a que algunos clientes no cobran los cheques inmediatamente y el tiempo en que tarda el banco para pasarlos en cámara de compensación.

Estos cheques en tránsito representan un efectivo adicional del cual se puede utilizar siempre y cuando se asegure la posibilidad de no caer en un sobre giro en la cuenta de cheques.

**MANEJO DE LOS EXCEDENTES Y
FALTANTES DE EFECTIVO**



CAPITULO III

3.1 FUENTES DE FINANCIAMIENTO

PROVEEDORES

El crédito comercial de proveedores es la principal fuente de financiamiento a corto plazo, habitualmente en la mayoría de las empresas.

En un mercado de competencia perfecta, no se exige al comprador que pague los productos contra su entrega, sino que se le otorga un breve período de diferimiento antes de que el plazo sea exigible, lo que representa un crédito para el comprador otorgado por el vendedor.

Existen tres tipos de crédito de proveedores:

CUENTA CORRIENTE.- Es el más generalizado. El vendedor envía los artículos al comprador junto con la factura que ampara dichos productos, su precio unitario, el importe total y las condiciones de pago. En éste tipo de financiamiento el proveedor otorga el crédito con base en su investigación sobre la capacidad financiera y demás condiciones de sus clientes.

DOCUMENTO CON PAGARÉ .- Aquí se le pide al comprador que firme uno o más pagarés que cubren el monto de la deuda en los que se señala una fecha precisa de vencimiento. También se emplean pagarés cuando el cliente se atrasa en sus pagos.

ACEPTACIÓN DE LETRAS DE CAMBIO .- por este conducto el deudor reconoce legalmente la suma que adeuda al proveedor, el vendedor expide una letra de cambio contra el comprador ordenándole pagar en determinada fecha y no envía los artículos hasta que el comprador acepte la letra. Luego de aceptada la letra se convierte en una aceptación comercial que puede poseer algún grado de negociabilidad.

Las empresas deben de evaluar las ventajas del crédito de proveedores como fuente de financiamiento con el costo de abandono del descuento por pronto pago y el costo del deterioro del prestigio crediticio cuando se atrasen en los pagos.

El financiamiento de proveedores como cuenta corriente tiene las siguientes ventajas:

La rapidez facilidad con que se puede disponer del crédito

1. No se necesita establecer formalmente ningún financiamiento ya que está siempre disponible
2. Si se aprovecha el descuento por pronto pago que ofrece el proveedor se tiene un ahorro en el valor de los artículos adquiridos.
3. Es muy simple de obtener y no se incurre en intereses que se originarían en caso de recurrir a otra fuente de financiamiento.
4. Contribuye a lograr una optimización de la función financiera mediante el análisis de la calidad de los artículos, el volumen a comprar y el plazo pactado para el pago.
5. En caso de mora en el pago puede tenerse negociaciones con el proveedor.
6. Es una fuente de financiamiento muy flexible, la empresa no firma pagarés, no entrega garantías reales, ni se somete a condiciones de pago estrictas.

ANTICIPO DE CLIENTES

Existen empresas que por la escasez de sus productos se aprovechan de los clientes y piden anticipos a cuenta de sus pedidos y en algunos casos el pago total de la compra por anticipado, si el proveedor es único el cliente se verá forzado a cumplir con esta condición y así aportará al financiamiento del costo de producción .

PRÉSTAMO QUIROGRAFARIO

Los préstamos quirografarios son otorgados por el banco a las empresas, para su otorgamiento no se pide más garantía que la que ofrece el cliente sujeto de crédito , de acuerdo a sus características de buena solvencia económica, por lo cual esta operación también se conoce como préstamo directo.

Sin embargo cuando la empresa no cumple totalmente con los requisitos para obtener el crédito se solicita una segunda firma que si reúna los requisitos.

Este crédito se documenta a través de pagarés que suscribe la empresa solicitante.

En la práctica para obtener este tipo de financiamientos se requiere la obtención de una línea de crédito otorgada por la institución bancaria.

Una línea de crédito - Se requiere previamente la fijación de una línea de crédito otorgada por una institución de crédito. Una línea de crédito es un convenio informal celebrado entre una institución de crédito y un cliente con respecto a una cantidad total de dinero que la institución le podrá prestar en cualquier momento.

Generalmente las líneas de crédito se establecen por un año y están sujetas a renovación al cabo del mismo tiempo si la experiencia ha sido satisfactoria

La tasa de interés se fija mediante negociaciones entre el solicitante y la institución otorgante con base en los siguientes factores:

- Al monto promedio de los saldos en las cuentas de cheques de todas las cuentas de la empresa.
- El interés del banco en establecer el crédito para poder seguir teniendo negocios con la empresa.
- La tasa promedio vigente en el mercado de dinero.
- A sus buenas relaciones con el banco.
- La calificación crediticia del cliente.

Es importante en este tipo de financiamientos cumplir con la fechas de vencimientos establecidas ya que las tasas de interés moratorio son muy elevadas además de causar un desprestigio en futuros otorgamientos de crédito. Para prevenir estas situaciones hay que cuidar también los plazos pactados para el pago de intereses que pueden ser de la siguiente manera:

- Pago total de intereses en forma anticipada esto es en el momento de la operación.
- Pago de intereses por mensualidades anticipadas.

- Pago de intereses por mensualidades vencidas.
- Pago de intereses al vencimiento del crédito.

CARTAS DE CRÉDITO

Es un instrumento emitido por un banco por nombre y a solicitud de un comprador (importador) pactado con un vendedor (exportador) a través de otra institución bancaria bajo determinadas condiciones y requisitos estipulados en el documento.

Cabe aclarar que no existe diferencia entre cartas de crédito de importación y de exportación porque el nombre depende de donde estén situadas las partes, las cartas de crédito de importación es para el importador en nuestro caso el comprador y las de exportación para el exportador en este caso el vendedor.

Las cartas de crédito tienen un objetivo primordial y es asegurar los pagos en las operaciones de compra-venta de importación o exportación, facilitando la operación con la intervención de las instituciones bancarias .

Existen dos tipos de cartas de crédito, se clasifican en revocables e irrevocables:

REVOCABLES.- Son las que no representan un compromiso obligatorio de las partes que intervienen, existe la flexibilidad de que sean modificadas o canceladas sin previo acuerdo o aviso, por tal motivo son poco usuales.

IRREVOCABLES.- Este tipo de cartas de crédito no pueden ser modificadas ni mucho menos canceladas sin la aprobación previa de las partes.

Las partes que componen esta operación son:

- 1.- Ordenante o comprador.
- 2.- Banco emisor.
- 3.- Banco notificador.
- 4.- Beneficiario o vendedor.

Las cartas de crédito operan de la siguiente manera:

1. El ordenante y el beneficiario celebran un contrato de compra-venta señalando que tipo de carta de crédito se trata y la forma de pago de esta.
2. El ordenante solicita a su banco un crédito a favor del vendedor, estipulando las condiciones de pago previamente acordadas.
3. El banco ordenante contacta con el banco corresponsal para que notifique y confirme el crédito.
4. El banco notificador avisa al vendedor extranjero, del crédito y le solicita la documentación necesaria para confirmar el crédito.
5. El vendedor extranjero, previa revisión de las condiciones del crédito embarca el producto.
6. El vendedor extranjero, envía al banco notificador la documentación del embarque, factura, pedimento.
7. El banco notificador revisa que la documentación cumpla con todos los requisitos para la negociación, negocia y envía al emisor vía fax la documentación.
8. El banco emisor revisa los documentos y procede a pagar al banco notificador.
9. El banco emisor envía los documentos originales al comprador contra el pago acordado.

La solicitud de carta de crédito debe estipular:

- * lugar y fecha de la solicitud.
- * Nombre del solicitante.
- * Domicilio.
- * Importe del crédito, tipo de moneda en que ha de pagarse.
- * plazo de la operación.
- * Nombre y domicilio del beneficiario.
- * Lugar y condiciones de pago.

- * Descripción y precio de la mercancía.
- * Documentación que deberá entregarse al proveedor contra el pago:
 - Conocimiento de embarque.
 - Facturas
 - Certificado de origen.
 - Permisos de exportación.
 - Certificado de sanidad.
 - Póliza de seguro.

FORMAS DE PAGO

AL ESTABLECIMIENTO.- Como su nombre lo dice es al establecer la carta de crédito se compran las divisas al banco para que posteriormente sea pagada.

A LA NEGOCIACIÓN.- Se liquida en el momento que el banco notificador mete a revisión la factura con su conocimiento de embarque y pedimento de importación.

CON FINANCIAMIENTO.- Al momento de fincar la carta de crédito se establece un financiamiento a cargo del ordenante. o al momento que el banco notificador mete a revisión la factura se establece el financiamiento.

PRÉSTAMO CON GARANTÍA COLATERAL

Se otorga con una garantía adicional o como su nombre lo dice colateral de documentos provenientes de operaciones mercantiles.

Se hace mediante la suscripción de un pagaré dentro del cual se especifica la garantía que se da.

Los documentos dados en garantía como pagarés y letras deberán endosarse y los contrarecibos, contratos y demás deberán cederse los derechos.

PRÉSTAMO PRENDARIO

Este crédito se da tomando en prenda bienes no inmuebles depositadas en almacenes generales de depósito.

La institución crediticia otorgan el financiamiento sobre el 70% de el valor de la prenda.

Se documenta mediante la suscripción de pagaré en el que se especifica la prenda depositada.

FACTORAJE

Es cuando una institución de crédito adquiere los documentos por cobrar de una empresa a cambio de efectivo y luego de notificar a los clientes de la empresa, sobre la transferencia de los documentos, procede al cobro de dichos títulos, asumiendo la posible pérdida por cuentas incobrables.

La operación de factoraje se formaliza por medio de un contrato entre el "factor" entidad financiera que presta el servicio y el cliente o "factoreado" persona física o moral que demanda el servicio, por el que se efectúa la cesión de los documentos por ventas.

MODALIDADES DEL FACTORAJE:

Cuando el cliente vende a la compañía de factoraje todas las facturas de sus ventas. La compañía compradora asume todos los riesgos de cobranza. Esta paga el total de las facturas menos un porcentaje que retiene en calidad de garantía y después es devuelto si la cobranza no tuvo ningún problema..

Otra modalidad es cuando no se efectúa ninguna retención en garantía sino que el cliente demanda otros servicios como informes y las cobranzas.

FINANCIACIÓN DE LAS CUENTAS A COBRAR.- Aquí no hay nada de lo anterior sólo el cliente es favorecido por una línea de crédito entregando en garantía las facturas. Los riesgos por la

cobranza siguen siendo a cuenta del cliente pero el dinero que reciba de ella tiene que ser entregado a la compañía que le otorgó la línea de crédito.

MECÁNICA DE OPERACIÓN:

Se hace un estudio financiero de la empresa que solicita el servicio y de sus cuentas por cobrar.

Si éste estudio resulta favorable se firma un convenio entre la empresa y el factor donde se especifican las condiciones claramente, las condiciones de la operación. tales como:

- ⇒ Que las operaciones a financiar den inicio con la fecha del contrato.
- ⇒ Se debe establecer que la empresa que notifique a sus clientes de que deben pagar al factor las facturas en lugar de a la empresa y ponerle a todas las facturas un sello de que cedieron al factor los derechos de cobro.
- ⇒ Estipular que la empresa entregue al factor cualquier pago que los clientes hagan equivocadamente.
- ⇒ Posteriormente el factor confirmará la notificación de la empresa hecha con anterioridad.
- ⇒ Se determina un límite determinado de crédito.
- ⇒ No existirá tal límite para clientes de reconocida solvencia y liquidez.
- ⇒ Se estipula un plazo determinado para que las facturas sean liquidadas oportunamente.
- ⇒ La empresa mensualmente enviará un estado de cuenta a cada uno de los clientes señalando la antigüedad de las facturas.

VENTAJAS DE FINANCIARSE CON FACTORAJE:

- a) Se adquiere una seguridad en la cobrabilidad de las cuentas al transferirse éstas a la empresa especializada en cobrarlas y se eliminan los gastos en que se incurre por incobrabilidad.
- b) Una mejor presentación de la situación financiera de la empresa en el renglón de cuentas por pagar al ir desapareciendo éste.
- c) Disminuyen los gastos por la reducción de funciones del departamento de crédito y cobranza.
- d) Disminuyen los gastos del departamento de legal.
- e) Soluciona el problema financiero de liquidez.
- f) Sirve como muy buena referencia en la obtención de créditos con los proveedores.

3.2 INSTRUMENTOS DE INVERSIÓN

MERCADO DE DINERO

Este mercado representa a los instrumentos de dinero a corto plazo con bajo riesgo pero mucha liquidez .

Dentro de este mercado los principales instrumentos de inversión que se manejan son:

CERTIFICADOS DE LA TESORERÍA DE LA FEDERACIÓN.

CETES.- son títulos de crédito al portador en los cuales el gobierno federal compromete a pagar una cantidad fija de dinero a una fecha determinada.

Sus principales características son :

- ◆ Son inversiones seguras y de alta liquidez. por que están garantizados por el gobierno federal.
- ◆ Se adquieren y negocian en casas de bolsa.
- ◆ Son inversiones a corto plazo no mayor a un año.
- ◆ Se compran un precio inferior al de su valor.
- ◆ Su rendimiento se obtiene al momento de la venta que se hace a mayor precio.
- ◆ Están bajo custodia del Banco De México quien lleva los registros de las operaciones de compra - venta emitiendo los respectivos comprobantes de las operaciones con las casas de bolsa y éstas a su vez con sus clientes .

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

PAGARÉS DE LA TESORERÍA DE LA FEDERACIÓN

PAGAFES.- Son títulos de deuda pública que ofrece el banco de México semanalmente, respaldados por el gobierno federal, son instrumentos con cobertura cambiaria y de alta rentabilidad. Son colocados a descuento por la casa de bolsa en dólares y negociables en pesos con una duración de seis meses.

MERCADO DE CAPITALES

Son los instrumentos de inversión a largo plazo y dentro de este mercado los mas importantes son:

ACCIONES

Son títulos de crédito que son parte integrante del capital social de la empresa y que da a su tenedor derecho patrimonial, estos títulos señalan la parte de capital social que le corresponde de una empresa a la persona poseedora de la acción.

Las acciones se clasifican en dos :

1. **ACCIONES COMUNES.** Son los documentos que especifican que proporción del capital le corresponde a la persona tenedora de las acciones, también le dan derecho a participar con voz y voto en asambleas ordinarias de accionistas y del reparto de utilidades de la empresa.
2. **ACCIONES PREFERENTES:** Son los documentos que especifican que proporción del capital le corresponde a la persona tenedora de las acciones, a diferencia de las acciones comunes estas no tienen derecho a voz ni voto en asambleas ordinarias de accionistas.

Características de las acciones:

- ◆ Las emite las empresas comerciales industriales y de servicio.
- ◆ Su valor nominal depende de las denominaciones que le quiera dar la empresa.

- ◆ Su riesgo es muy elevado ya que no ofrecen garantía a menos que sean emitidas por empresas con un buen historial en el mercado y una sólida base financiera.
- ◆ Se adquieren por medio de la casa de bolsa.

BONOS DE INDEMNIZACIÓN BANCARIA

BIB .- Son documentos emitidos por la Secretaría de Programación y presupuesto respaldados por el gobierno federal y colocados a través del Banco de México para la obtención de recursos para indemnizar a los bancos expropiados.

BONOS BANCARIOS DE DESARROLLO

BBD .- Son documentos emitidos por la banca de desarrollo para allegarse de recursos y poder financiar los proyectos de inversión como por ejemplo Nacional Financiera..

Sus características son:

- ◆ Los emite el banco de desarrollo de que se trate como pueden ser a demás de nacional financiera:
 - . Banco Nacional Obrero (banobras)
 - . Banco Nacional De Comercio Exterior (Bancomex)
 - . Banco Nacional Del Ejercito, Fuerza Aérea y Armada (Banejercito)
 - . Banco Nacional De Crédito Rural (Banrural)
- ◆ Los garantiza el emisor o sea el banco que los emite.
- ◆ Se pueden adquirir en la casa de bolsa.
- ◆ El tiempo mínimo de inversión es de tres años.

MERCADO DE VALORES**MERCADO DE CAPITALES****RENTA VARIABLE**ACCIONES
CAPS**RENTA FIJA**OBLIGACIONES
BIB
BBD
BORES**SOCIEDADES DE INVERSION**SOC. INV. COMUN
SOC. INV. RENTA FIJA
SINCAS**MERCADO DE DINERO****GUBERNAMENTALES**CETES
PAGAFES
TESOBONOS
AJUSTABONOS
BONDES
CREDIBUZ**BANCARIOS**ACEPTACIONES BANCARIAS
CERTIFICADOS DE DEPÓSITO**PRIVADOS**

PAGARE EMPRESARIAL

CONCLUSIONES

La elaboración del presente trabajo sirvió para dar a conocer la importancia de la Administración del efectivo en una empresa del sector metalmeccánico

Las decisiones referentes a la administración de efectivo requieren de un cuidadoso análisis, para ello la administración financiera de la empresa se vale de diferentes instrumentos, como es la elaboración del flujo de efectivo real, para saber cual es la liquidez de la compañía y poder mantener siempre saldos óptimos de efectivo, para hacer frente a sus necesidades, además de que el mantener un monto inadecuado de dinero puede llegar a interrumpir las operaciones normales del negocio. Otro instrumento primordial en la administración financiera es el presupuesto de flujo de efectivo que además de ayudarnos a prever los faltantes o sobrantes de efectivo sirve como parámetro para la medición de los resultados obtenidos y para evaluar si el área administrativa encargada de los fondos de la compañía está administrando efectivamente los recursos .

Para el sector metalmeccánico al cual pertenece la compañía, es de suma importancia la buena administración del efectivo, por ser uno de los sectores de la industria en el cual la tecnología siempre esta al día en el ámbito productivo como en el administrativo.

La eficiente administración del efectivo, mucho depende de las personas que lo administran, de la capacidad de éstas, su responsabilidad experiencia en el campo, y de los instrumentos a que se alleguen para la obtención de información y de recursos.

Es importante en el sector manufacturero implementar sistemas mecanizados para la obtención veraz, rápida y oportuna de la información, esto es aprovechar al máximo los sistemas de computo y los servicios que ofrecen los bancos, como es en este caso Banco Comermex con su sistema multitrán que facilita a la compañía la función de concentración y dispersión de fondos de sus sucursales, ubicadas en las diversas partes de la república.

Otro factor por lo cual es importante la eficiente administración del dinero, es que nos permite un adecuado control de las gestiones de financiamiento en la empresa

Podemos evitar el endeudamiento coordinando las erogaciones de dinero, de acuerdo con las entradas de este mismo o financiándonos con otras organizaciones que no cobren interés, como pueden ser los proveedores, anticipos de clientes, cartas de crédito, etc.

El administrador financiero debe conocer todas las alternativas de financiamiento para escoger siempre la mejor opción; de igual forma debe escoger las mejores ofertas para invertir los excedentes de dinero.

BIBLIOGRAFIA

- 1 ADMINISTRACION FINANCIERA BASICA
Lawrence J. Giltman
Editorial Harla
 - 2 FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACION FINANCIERA
Fred Weston
Eugene F. Brigham
Editorial Interamericana
1988
 - 3 FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACION FINANCIERA
George C. Philippatos
Editorial Mc Graw Hill
1980
 - 4 ANALISIS FINANCIERO
GUIA TECNICA PARA LA TOMA DE DECISIONES
Oswald D. Bowlin
John D. Martin
David F. Scott Jr.
Editorial Mc Graw Hill
1982
 - 5 FUNDAMENTOS DE FINANZAS
Richard A. Stevenson
Editorial Mc. Graw Hill
1980
 - 6 INVERSIONES
PRACTICA, METODOLOGIA, ESTRATEGIA Y FILOSOFIA
Martin Marmolejo Gonzalez
Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas A.C.
1987
- TESIS
- 7 LAS CARTAS DE CREDITO COMO HERRAMIENTA FINANCIERA
EN LAS EMPRESAS
Angela Maria Montesinos San Martin
Rosa Alejandra Ceron Vazquez
Fes-Cuautitlan
1989