

INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

**ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO Y ADMINISTRACIÓN
SANTO TOMAS**

**SEMINARIO
“DIAGNOSTICO FINANCIERO DE LA EMPRESA”**

**“ESTUDIO DEL FLUJO DE EFECTIVO ENFOCADO
A UNA EMPRESA DE DISTRIBUCIÓN DE
ARTESANÍAS EN MÉXICO”**

TRABAJO FINAL

**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
CONTADOR PÚBLICO**

**PRESENTAN:
ANTONIO LÓPEZ IVONNE
CAMACHO ORTEGA NATALI MONSERRAT**

**CONDUCTOR:
C.P. ALBERTO SANTILLÁN RAMÍREZ**



MÉXICO, D.F.

AGOSTO 2012

INSTITUTO POLITECNICO NACIONAL
CARTA DE CESION DE DERECHOS

En la ciudad de México, D.F., el día 1 de Agosto de 2012 los que suscriben:

Antonio Lopez Ivonne

Camacho Ortega Natali Monserrat

Pasantes de la licenciatura:

Contador Público

Manifiestan ser autores intelectuales del presente trabajo final, bajo la dirección de C.P. Alberto Santillán Ramírez y ceden los derechos totales del trabajo final “Estudio del Flujo de Efectivo enfocado una Empresa de distribución de artesanías en México”, al Instituto Politécnico Nacional para su difusión con fines académicos y de investigación, para ser consultado en texto completo en la Biblioteca Digital y en formato impreso en el Catalogo Colectivo del Sistema Institucional de Bibliotecas y Servicio de Información del IPN.

Los usuarios de la información no deben reproducir el contenido textual, graficas o datos del trabajo sin el permiso del autor y/o director del trabajo. Este puede ser obtenido escribiendo a la siguiente dirección electrónica cpnatalico@hotmail.com y/o ivonne_0288@hotmail.com. Si el permiso se otorga, el usuario deberá dar el agradecimiento correspondiente y citar la fuente del mismo.

Nombre y firma
Autores

DEDICATORIA

Con eterno agradecimiento a nuestros padres quienes nos inspiran y apoyan para seguir adelante en cada meta que nos proponemos.

A nuestros hermanos, de quien aprendemos.

Al C.P. Juan Alberto Santillán Ramírez, a quien admiramos y respetamos, así como a los catedráticos, familia y amigos que me nos han apoyado en todo momento, entregamos la presente obra como muestra de agradecimiento por esta gran oportunidad de desarrollarnos para cumplir con más que un sueño, una meta en la vida.

ESTUDIO DEL FLUJO DE EFECTIVO ENFOCADO A UNA EMPRESAS DE DISTRIBUCIÓN DE ARTESANIAS EN MÉXICO

INTRODUCCION.....	01
-------------------	----

CAPITULO I ESTUDIO GENERAL DEL GIRO DE LA EMPRESA

1.1 HISTORIA, FILOSOFIA, VALORES Y OBJETIVOS DE LAS EMPRESAS QUE SE ENCUENTRAN DENTRO DEL RAMO	03
1.2 DISTINTOS PROBLEMAS QUE ENFRENTA LA INDUSTRIA	05
1.3 PRINCIPALES FUENTES DE FINANCIAMIENTO APLICABLES A ESTE TIPO DE EMPRESAS	06
1.4 LA COMPRA-VENTA DE ARTESANIAS EN MEXICO UNA INDUSTRIA DE PROFUNDO INTERES PARA EL TURISMO MEXICANO	08

CAPITULO II CAPITAL DE TRABAJO

2.1. FUNDAMENTOS TEORICOS Y CONCEPTUALES DEL CAPITAL DE TRABAJO	09
2.1.1. ELEMENTOS DEL CAPITAL DE TRABAJO	10
2.2. EL CAPITAL DE TRABAJO NETO OPERATIVO	12
2.3. LA ADMINISTRACION DEL CAPITAL DE TRABAJO	13
2.4. EL RIESGO DEL CAPITAL DE TRABAJO	24
2.5 PLANEACION DEL EFECTIVO EN EL CAPITAL DE TRABAJO	26

CAPITULO III

LA ADMINISTRACION DE LA COBRANZA

3.1 GERENCIA DE CREDITOS Y COBRANZA	26
3.2 POLITICAS DE COBRANZAS	30
3.3. PROCEDIMIENTOS Y TECNICAS DE COBRANZAS	35
3.4 CUENTAS POR COBRAR	40
3.5 FACTORAJE (FACTOTING)	43
3.6 RENDIMIENTO SOBRE LA INVERSION	46
3.7 PRINCIPALES INDICADORES FINANCIEROS APLICABLES A LA SOLICITUD DE CREDITOS	47
3.8 COSTOS DE LAS COBRANZAS	47
3.9 ASPECTOS PRINCIPALES A CONTROLAR EN LA ADMINISTRACION DEL CRÉDITO	49

CAPITULO IV

LA INVERSION DE LOS INVENTARIOS

4.1 IMPORTANCIA Y ASPECTOS GENERALES	56
4.2 COSTO DE INVENTARIOS	58
4.2.1 COSTO POR COMPRA	59
4.3 TIPOS DE INVENTARIOS	59
4.4 MODELOS DE LA CANTIDAD ECONOMICA DE PEDIDOS	62
4.4.1 LOTE ÓPTIMO DE COMPRA Y EL PUNTO DE REORDEN	63
4.4.2. NIVEL DE INVERSION DE INVENTARIOS	65
4.5 DETERMINACION DE RESERVAS DE SEGURIDAD DE INVENTARIOS	65
4.6 METODO ABC DE INVENTARIOS	64

4.7 SISTEMA DEL CONTROL DE INVENTARIOS	66
4.8 POLITICAS DE INVENTARIOS	68

**CAPITULO V
PRINCIPALES FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE CORTO PLAZO**

5.1 DEFINICION DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO	70
5.2 SIN GARANTIAS ESPECÍFICAS	71
5.2.1 ESPONTANEAS	71
5.2.2 BANCARIAS	72
5.2.3 ESTRABANCARIAS	72
5.3 CON GARANTIAS ESPECÍFICAS	73
5.3.1 CUENTAS POR COBRAR	73
5.3.2 INVENTARIOS	75
5.3.3 OTRAS FUENTES	75

**CAPITULO VI
NIF B-2 ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO**

6.1 ASPECTOS GENERALES	77
6.2 NORMAS GENERALES	79
6.3 PROCEDIMIENTOS PARA LA ELABORAR EL ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO	86
6.4 MÉTODO DIRECTO	86
6.5 MÉTODO INDIRECTO	87
6.6 NORMAS DE REVELACIÓN	89

6.7 CASO PRACTICO "CORPORATIVO MALECÓN, S.A. DE C.V."	90
6.7.1 BREVE INTRODUCCION DEL GIRO DE LA EMPRESA.....	90
6.7.2 PLANTEAMIENTO DEL CASO PRACTICO	92
6.7.3 METODO DIRECTO.....	93
6.7.4 METODO INDIRECTO.....	99
6.7.5 METODO INDIRECTO CON AJUSTES	102
CONCLUSIONES	108
ANEXOS.....	109
BIBLIOGRAFIA	113

INTRODUCCION

El presente trabajo tiene como objetivo principal el estudio del capital de trabajo, partiendo de una serie de conceptos básicos a fin de comprender realmente la importancia que tiene para un ente económico el capital de trabajo.

Por ello hemos dividido el trabajo en 6 capítulos y un caso práctico, donde iremos explicando cada uno de los elementos que hacen necesario de cada empresa ser indispensable para la toma de decisiones y para prevalecer como empresa, ya que como nos podremos dar cuenta a lo largo del trabajo es indispensable que todo este estudio lo pongan en práctica todo tipo de empresa.

El primer capítulo "Estudio General del Giro de la empresa"; daremos una breve historia de este tipo de empresas, así como su filosofía, valores, misión y visión; además de los distintos problemas que enfrenta la industria del turismo en México, para así entender cuáles serían las principales fuentes de financiamiento que podríamos aplicar para que la empresa sea una de las líderes en su ramo, hemos elegido a una empresa de comercio dedicada a la distribución de souvenirs en México, exactamente a 5 puntos de la Republica, donde se cuenta con grandes tiendas de distribución, Cancún y Playa del Carmen son algunos de los lugares turísticos donde se desarrolla esta industria.

El segundo capítulo "Capital de Trabajo"; analizaremos cada uno de los elementos que comprenden, el marco teórico y conceptual, la administración del capital de trabajo y como este se puede ver afectado por diferentes factores, es decir se debe de considerar un grado de riesgo.

En el tercer capítulo "La Administración de la Cobranza"; partiendo de los responsables en esta área de una empresa, expondremos las funciones de una gerencia de créditos y cobranza, analizaremos también otra área; que es cuentas por cobrar.

Otro tema dentro de este capítulo; será el costo que implica las cobranzas, los procedimientos y técnicas para las cobranzas, para aterrizar con la administración del crédito.

Para el capítulo IV "Inversión de los inventarios", partiendo de la suma importancia que representa este rubro dentro de un Estado de Situación Financiera, revisaremos los tipos de inventarios, algunos modelos, la seguridad de esta cuenta y las políticas aplicables a los inventarios.

El quinto capítulo "Principales Fuentes de Financiamiento de Corto Plazo", se abarcará desde el concepto de la palabra financiamiento, tipos, características, hasta el cómo se emplea en una empresa y que beneficios obtienen tanto la financiera como el financiador, pero sobre todo como se da en un corto plazo dentro de las empresas.

El sexto capítulo, "Estado de Flujo de Efectivo" (NIF B-2) se dará a conocer las definiciones más importantes, las normas de presentación que va a ser la estructura básica de un estado, las actividades de operación, inversión y adquisiciones que hagan un ente económico, así como las afectaciones que tiene el efectivo, solo por mencionar alguno de los puntos de los que se hablarán en este trabajo.

Por último en el caso práctico se aplicará lo aprendido en los capítulos anteriores, para así presentar el Estado de Flujo de Efectivo conforme la NIF B-2 utilizando además todas las herramientas necesarias en una empresa dedicada a la distribución de Souvenirs, ropa, vinos, licores, artesanías, etc. Con sucursales en el Caribe Mexicano dirigida a clientes tanto nacionales como extranjeros. Los productos son elaborados por artesanos mexicanos y comprados por la empresa para su distribución.

CAPITULO I

ESTUDIO GENERAL DEL GIRO DE LA EMPRESA

1.1 HISTORIA, FILOSOFIA, VALORES Y OBJETIVOS DE LAS EMPRESAS QUE SE ENCUENTRAN DENTRO DEL RAMO.

Este tipo de empresas han evolucionado a través de los años cumpliendo con objetivos fijados desde el inicio de su nacimiento y así dar paso a la evolución dentro de su entorno, de acuerdo a la competencia reñida que existe entre ellas para con ello ir mejorando el servicio que se brinda no solo al público local sino también al extranjero.

Descubriendo nuevos horizontes, nuevas propuestas para la distribución de estos artículos como nuevos puntos de venta, maximizar la calidad de los productos ofrecidos, así como expresar la creatividad que existe en los mexicanos para obligar al turista a llevarse un poco de ingenio de los artesanos de su visita a un lugar mágico dentro de nuestra bella república mexicana.

Una misión de este tipo de empresas es la de proyectar la presencia de México en el extranjero, a través del más cálido servicio a clientes nacionales y extranjeros; ofreciendo productos de primera calidad, así como precios adecuados en estas artesanías.

Entre sus valores más relevantes se encuentra el fomentar y reconocer los valores de quienes se desempeñan en el trabajo con honradez, lealtad, justicia, creatividad, iniciativa, calidad y puntualidad.

Crear y seguir fomentando que las relaciones entre el personal, los clientes, los proveedores, y las empresas deben ser con respeto, honestidad, responsabilidad y calidad humana, generando siempre un ambiente de confianza y credibilidad.

Considerando que las empresas deben ser rentables y competitivas, mediante el cuidado y aprovechamiento óptimo de sus recursos, la incorporación de nuevas tecnologías y el mejoramiento continuo de sus procesos.

Valorar la importancia de otorgar a cada uno de los clientes servicios de calidad, de acuerdo con sus muy particulares necesidades y características, sus recursos, la incorporación de nuevos productos al mercado.

Algunos objetivos generales que tienen este tipo de empresas son:

- Seguir impulsando en los estados de la república mexicana a que cuenten con destinos turísticos.
- Investigar el mercado artesano constantemente para escoger la mejor línea y calidad de producción que satisfaga a la clientela nacional e internacional.
- Seleccionar a los mejores artesanos para contar siempre con una calidad excelente tanto en telas, confección, diseño así como la entrega puntual del producto establecido desde el inicio la responsabilidad de asumir sus errores en la producción.
- Establecer un margen de utilidad suficiente, para la adecuada remuneración en todas las áreas de las empresas, invertir el capital necesario en nuevos proyectos y dar cumplimiento a las obligaciones fiscales y sociales que se tiene como empresas del mismo ramo.

El crecimiento de las empresas se debe seguir fomentando la capacitación y el desarrollo educacional.

Los puntos de venta deben contar siempre con una excelente limpieza, comodidad, iluminación y ser modernos para los clientes.

El turismo en México es una actividad económica importante para el país y es una de las mayores en el mundo, colocada en decimo lugar a nivel mundial en términos de llegadas de turistas internacionales con 21.5 millones de visitantes en 2009 y es el primer destino para turistas extranjeros alcanzan los 11.27 mil millones de dólares y México capturo el 15.25% del segmento del mercado turístico de américa en términos de llegadas de turistas extranjeros, colocando en segundo lugar en el continente, detrás de Estados Unidos.

Las costas de México albergan muchos tramos de playas que son frecuentados por los bañistas y otros visitantes. En la península de Yucatán, uno de los destinos de playa más popular es la ciudad turística de Cancún, especialmente entre los estudiantes universitarios durante la primavera. Cerca de la costa de la isla y la playa de isla mujeres, y al este está la isla de holbox. En el sur de Cancún es la franja costera llamada Riviera maya, que incluye la playa de la ciudad de playa del Carmen y los parques ecológicos de xcaret y de xel-ha un día de viaje al sur de Cancún es el puerto histórico de Tulum además de sus playa, la ciudad de Tulum es notable por su acantilado de ruinas mayas.

Estos datos son los que nos llevan a instalarnos principalmente en este sector el de la compra-venta de artesanías que va directamente enfocado a este tipo de turismo tanto nacional como extranjero, depositando en ello todo nuestro esfuerzo y dedicación a atender las necesidades del público que llega a esta zona de la república mexicana.

1.2 DISTINTOS PROBLEMAS QUE ENFRENTA LA INDUSTRIA.

Dentro de la industria puede haber varios factores negativos que afectan directamente al giro una de ellas es la diversidad de competencia que existe para lograr un objetivo que es simplemente ser el número uno en ventas dentro de todo su ramo sin llegar a obstaculizar el camino de otras empresas.

Otra preocupación es la diversidad de los gustos de los clientes debidos que es una gran variable y que está en un constante cambio sin tener fijo un parámetro para saber cuándo y por qué surgen modas o gustos repentinos que hay que satisfacer de manera rápida y con la calidad adecuada.

Un problema más podría ser los cambios climáticos que surgen de repente, que son incontrolables, inesperados y a la vez arrasantes, que afectan directamente a las ventas y que las consecuencias pueden afectar hasta en varios meses siguientes.

Las secretaria de turismo en México replantea sus políticas económicas en materia de repercusión, después de grandes pérdidas tenidas en el 2009 ocasionadas por la crisis económica mundial y el problema de la influenza h1n1, la secretaria de turismo en el 2010 impulsa una campaña internacional para mejorar la imagen de México en materia de sanidad y seguridad; intenta demostrar que los problemas de inseguridad son producto de una mala difusión de imagen a través de los medios de comunicación locales y extranjeros; también de prestigio por lo ocurrido en algunos lugares del país.

Los reclamos del gobierno mexicano hacia el exterior: son la inseguridad y la violencia no sea una cualidad propia de México, sino también que esta se manifiesta simultáneamente en otras naciones del mundo y que el índice de criminalidad suscitado en algunas ciudades mexicanas no refleja un panorama generalizado en todo el país.

Se busca recuperar la confianza del turismo internacional y de los inversionistas, hacer limpieza de playas con especificaciones internacionales, invertir en ecoturismo y en comunidades indígenas para el desarrollo sostenible, buscar medidas de seguridad que protejan al turista y monitoreo de comportamientos

inadecuados de los extranjeros en suelo mexicano o en cuanto a vandalismo, consumo de drogas, trata de personas y abuso sexual de menores.

El turismo es uno de los sectores económicos más populares, importantes y dinámicos del mundo actual, tanto por su nivel de inversión, participación en empleo, aportación de divisas, como por la contribución al desarrollo regional y nacional.

Las perspectivas para el turismo en las próximas dos décadas son muy favorables. Se estima que para el 2020, el flujo de turistas internacionales en el mundo se ubicara en más de 1560 millones de llegadas. México hoy ocupa el octavo sitio a nivel mundial en recepción de turismo extranjero y el doceavo en captación de divisas.

Actualmente, visitan el país 20 millones de turistas al año y los empleos generados en este sector de la economía suman 1.8 millones y pronto se llegaran a ingresos anuales por 10 mil millones de dólares.

Las organizaciones que conforman esta industria deben enfrentar con mayor frecuencia problemas complejos de oferta, demanda, competencia, financiamiento y globalización. Para seguir siendo competitivos y maximizar sus oportunidades en los entornos locales, regionales e internacionales, las empresas turísticas requieren de un análisis estratégico, producto de una profunda investigación y guiando por un criterio independiente.

I.3 PRINCIPALES FUENTES DE FINANCIAMIENTO APLICABLES A ESTE TIPO DE EMPRESAS.

Las empresas necesitan financiamiento para llevar a cabo sus estrategias de operación, inversión y financiamiento, dichas estrategias permiten abrir más mercados en otros países o lugares geográficos, aumentar la producción, construir o adquirir nuevas plantas, hacer alguna otra inversión que la empresa vea benéfica para sí misma aprovechar alguna oportunidad que presente el mercado.

La forma en la que se realiza el financiamiento es a través de instrumentos de deuda vía capital, que también es utilizable para reducir pasivos con vencimiento a corto plazo y los de largo plazo que llegan al final de su tiempo de gracia. Este modo de operar lo podemos observar en cualquier lugar ya sea en economías muy industrializadas o emergentes.

En la década de los 80 s y 90 s el mundo experimento un proceso muy vigoroso de libre comercio, intercambio; o de avances tecnológicos, financieros, culturales y sociales. Esto trajo efectos en las economías de los países y continentes, trayendo así una competencia a más calidad, velocidad de producción, innovación de productos etc.

A esta etapa de globalización le podemos adjudicar el incremento en la necesidad de las empresas de financiarse, pues para que lleven a cabo todos sus cambios estratégicos como son; ser más eficientes, mejorar su rentabilidad, aumentar la productividad, entrar a nuevos mercados etc., para convertirse en empresas de clase mundial, requieren realizar fuertes inversiones que originan nuevas necesidades de financiamiento.

Las inversiones privadas es el principal financiamiento que existe para este sector, en cierto punto el mercado mexicano dependía del turismo y la inmobiliaria pero ahora se ha abierto mucho más; en los años 80 s hubo ciertas modas de inversión atrayendo inversionistas en el sector del agua por ejemplo.

En 2011, miles de inversionistas y emprendedores se han registrado a la red mexicana de inversiones donde la sucursal mexicana hace parte de una red global de sitios conectando emprendedores e inversionistas potenciales.

El consejo de promoción turística es un organismo encargado de coordinar, diseñar y operar las estrategias de promoción turística a nivel nacional e internacional.

Es una empresa de participación estatal mayoritaria, que tiene como objeto el diseño y operación de estrategias de promoción, con la participación de los diversos actores de la actividad turística.

Algunas de sus funciones son:

- ❖ Coadyuvar en el diseño de los planes, programas, estratégicas y prioridades en materia de promoción turística
- ❖ Proporcionar, por cualquier medio, información turística especializada a los turistas nacionales y extranjeros
- ❖ Proporcionar bienes o servicios inherentes a su objeto
- ❖ Obtener recursos complementarios, económicos, técnicos y materiales para el desarrollo de su objeto
- ❖ Fomentar con la participación de los sectores público y privado todo tipo de actividades que promuevan atractivos servicios turísticos dentro del país
- ❖ Suscribir convenios con los gobiernos de las entidades federativas y municipios, con organismos estatales y municipales, y con el sector privado (nacional y extranjero), con el fin de instrumentar campañas de promoción turística
- ❖ Celebrar acuerdos de conexión y cooperación turística con órganos gubernamentales y organizaciones internacionales con el propósito de promover turísticamente al país
- ❖ Realizar trabajos y estudios de mercado relativos al cumplimiento de sus objetivos.

1.4 LA COMPRA-VENTA DE ARTESANIAS EN MEXICO UNA INDUSTRIA DE PROFUNDO INTERES PARA EL TURISMO MEXICANO

Resaltando que México es un país con una enorme riqueza natural y cultural, es el recurso que en los últimos años se ha explotado, ya que en muchos de sus lugares turísticos se ha hecho presencia el comercio, brindando los ingresos necesarios que contribuyen al país.

Si bien en diferentes estados de la República Mexicana existen artesanos, pues las empresas transnacionales han aprovechado de esto y compran a los artesanos sus productos para después estas empresas las puedan vender a un costo mayor.

Claro que no solo son empresas extranjeras las que se han dedicado a esto, puesto que en estudios recientes se muestra que también existen empresas mexicanas que se dedican a la compra – venta de todo tipo de artesanías para su posterior venta.

Esta industria del turismo es de donde más se han obtenido ingresos, ya que se ha sabido manejar la publicidad de muchos estados de la república.

El turismo en México es una actividad económica importante para el país y es una de las mayores en el mundo, colocada en décimo lugar a nivel mundial en términos de llegadas de turistas internacionales según un estudio realizado por el Centro de Estudios Superiores de Turismo, con 21,5 millones de visitantes en 2011, y es el primer destino para turistas extranjeros dentro de América Latina.

Los ingresos provenientes de los turistas extranjeros alcanzaron USD 11.27 mil millones en 2011, y México capturó el 15,25% del segmento de mercado turístico de América en términos de llegadas de turistas extranjeros, colocado en segundo lugar en el continente, detrás de Estados Unidos.

La empresa que hemos elegido tiene como actividad la compra – venta de artesanías de todo tipo, la empresa cuenta con proveedores que serian todos los artesanos a los que le compra sus mercancías y después la empresa de dedica a venderlos.

CAPITULO II CAPITAL DE TRABAJO

2.1. FUNDAMENTOS TEORICOS Y CONCEPTUALES DEL CAPITAL DE TRABAJO

En la administración financiera se toman decisiones con relación a la gestión financiera operativa, la cual se dedica al estudio del adecuado efectivo disponible, de los términos de crédito a ofrecer a los clientes que estimule las ventas, del financiamiento corriente que minimice los costos y del manejo de los inventarios que reduzcan los costos asociados; es decir, del equilibrio entre los flujos positivos y negativos de fondos.

Todo lo anterior se resume en el término capital de trabajo. Por tanto, este trabajo tiene como objetivo presentar los fundamentos teóricos y conceptuales del capital de trabajo.

Las Finanzas es la disciplina que se encarga del proceso de toma de decisiones relacionadas con: el entorno financiero, la administración financiera gubernamental y la administración financiera.

En la administración financiera en particular, se toman decisiones con relación a la gestión financiera operativa que se dedica al estudio del adecuado efectivo disponible, de los términos de crédito a ofrecer a los clientes que estimule las ventas, del financiamiento corriente que minimice los costos y del manejo de los inventarios que reduzcan los costos asociados con éstos; es decir, del equilibrio entre los flujos positivos y negativos de fondos. Todo lo anterior se resume en el término capital de trabajo.

En los orígenes conceptuales del capital de trabajo queda plasmada la gestión del mismo como uno de los objetivos fundamentales del administrador financiero, observándose una homogeneidad entre los investigadores del tema al definirla como el manejo o administración de todas las cuentas corrientes de la empresa, que incluyen activos y pasivos corrientes.

La gestión del capital de trabajo es la función de la administración financiera que se dedica a la planeación, ejecución y control del manejo de los componentes del capital de trabajo y sus adecuados niveles y calidad, que permitan minimizar el riesgo y maximizar la rentabilidad empresarial (D. Espinosa, 2005).

Un análisis de la definición anterior permite distinguir el fundamento del capital de trabajo, el cual se concreta en dos decisiones esenciales y la influencia de éstas en el riesgo y la rentabilidad empresarial. Estas decisiones se concretan en:

- ❖ El nivel óptimo de inversión en activo circulante,
- ❖ La mezcla apropiada de financiamiento a corto y largo plazo utilizada para sostener esta inversión.

Teniendo en cuenta tanto la definición más generalizada de capital de trabajo, como lo referido a su análisis, se deduce que los componentes que lo conforman son: activo circulante y pasivo circulante.

2.1.1. ELEMENTOS DEL CAPITAL DE TRABAJO

El activo circulante forma parte, o es una de las masas del activo total de una empresa y está compuesto por los activos más líquidos de la empresa, incluyendo las cuentas más representativas de los bienes y derechos que se convertirán en dinero en un período de tiempo no mayor de un año; es decir, son aquellos activos que se espera convertir en efectivo, vender o consumir ya sea en el transcurso de un año o durante el ciclo de operación.

Las categorías más comunes de activos circulantes son el disponible, el realizable y las existencias.

Las principales características del activo circulante son, fundamentalmente, su disponibilidad e intención de convertirse en efectivo dentro del ciclo normal de operaciones y su uso para la adquisición de otros activos circulantes, para pagar deudas a corto plazo y en general, para cubrir todos los gastos y costos incurridos en las operaciones normales de la organización durante un período.

El disponible está constituido por las partidas representativas de aquellos bienes que pueden ser utilizados para pagar las deudas a su vencimiento. Éstas son efectivo en caja, efectivo en banco e inversiones a corto plazo.

El administrador financiero deberá vigilar que se mantengan niveles aceptables de disponible en proporción a las necesidades de la empresa y prever futuros requerimientos, pues éste es el rubro del balance que debe ser muy bien aprovechado para que genere una administración oportuna y utilidades sanas a la empresa.

El realizable reúne aquellos bienes y derechos que habrán de convertirse en disponibles. Dentro de éstos se encuentran los efectos y cuentas por cobrar y los pagos anticipados.

El inventario, considerado como una inversión, es necesario en el proceso de "producción-ventas" de la empresa para que ésta prevea un mínimo de interrupciones. Se necesita una existencia tanto en materia prima como de productos en proceso para asegurarse de que los artículos necesarios estén disponibles cuando se necesiten.

Debe haber un inventario de artículos terminados disponible que representen las existencias amortiguadoras para que la empresa pueda satisfacer la demanda

de ventas a medida que se presentan. Todo lo anterior conlleva a la determinación del inventario óptimo.

El otro componente del capital de trabajo, el pasivo circulante, es una de las masas del pasivo total y comprende todas las obligaciones provenientes de las operaciones de la empresa y algunas eventuales que vencen por lo general antes de un año y que el pago se realiza con fondos provenientes de los activos circulantes o de modo alternativo, con la creación de otros pasivos circulantes.

Los pasivos que con mayor frecuencia se encuentran en la práctica son:

- ❖ cuentas y efectos por pagar
- ❖ cobros anticipados
- ❖ pasivos estables

Las características que debe reunir una partida, un grupo de partidas, y por su puesto todo el pasivo son las siguientes:

- ❖ Deben representar deudas y obligaciones presentes.
- ❖ Estas deudas y obligaciones deben pagarse en el futuro ya sea, mediante entregas efectivo, bienes o servicios.
- ❖ Son virtualmente ineludibles, muchas posibilidades de pagarlo.
- ❖ Proviene de operaciones o eventos económicos realizados.
- ❖ Deben reunir los requisitos de ser identificables y cuantificables en unidades monetarias.
- ❖ Pertenecen a una sola entidad económica.

Tienen las siguientes reglas de valuación:

Los adeudos que tienen su origen en las compras de mercancías o servicios, surgen en el momento de tomar posesión de las mercancías o recibir los servicios.

Es apropiado registrar los pasivos a favor de los proveedores deduciendo los descuentos comerciales, pero sin deducir los descuentos por pronto pago, excepto en el caso en que la empresa tenga por norma aprovechar regularmente esta clase de descuentos y esté en condiciones de continuar esta política, siempre y cuando este procedimiento se aplique de manera uniforme.

Los pasivos provenientes de obligaciones contractuales o impositivas, comúnmente denominados pasivos acumulados, representan por lo general cargos a resultados de operación por servicios o beneficios devengados a la fecha del balance, o por impuestos aplicables al período terminado en esa fecha.

2.2. EL CAPITAL DE TRABAJO NETO OPERATIVO

El capital de trabajo neto operativo comprende un concepto mucho más profundo que el concepto contable de capital de trabajo, y en este se considera única y exclusivamente los activos que directamente intervienen en la generación de recursos, menos las cuentas por pagar. Para esto se excluyen las partidas de efectivo e inversiones a corto plazo.

En primer lugar, se supone que el efectivo en una empresa debe ser lo menos posible, debe aproximarse a cero, ya que el efectivo no genera rentabilidad alguna.

Tener grandes sumas de disponible es un error financiero. Una empresa no se puede darse el lujo de tener una cantidad considerable de efectivo ocioso cuando puede invertirlo en un activo que genere alguna rentabilidad como los inventarios, activos fijos, o el pago de los pasivos que por su naturaleza siempre generan altos costos financieros.

El capital de trabajo neto operativo, es la suma de Inventarios y cartera, menos las cuentas por pagar.

Básicamente, la empresa gira en torno a estos tres elementos.

La empresa compra a crédito los inventarios, eso genera cuentas por pagar, luego esos inventarios los vende a crédito, lo cual genera la cartera.

La administración eficaz y eficiente de estos tres elementos, es lo que asegura un comportamiento seguro del capital de trabajo.

La empresa debe tener políticas claras para cada uno de estos elementos.

Respecto a los inventarios, estos deben ser solo los necesarios para asegurar una producción continua, pero no demasiados porque significaría inmovilizar una cantidad de recursos representados en inventarios almacenados a la espera de ser realizados.

Respecto a la cartera, y entendiendo que esta representa buena parte de los recursos de la empresa en manos de clientes, debe tener políticas óptimas de gestión y cobro, y en cuanto al plazo que se da a los clientes, este debe estar acorde con las necesidades financieras y los costos financieros que pueda tener la empresa por tener recursos sobre los cuales no puede disponer y que no están generando rentabilidad alguna, a no ser que se adopte una política de financiación que ofrezca un rendimiento superior al costo financiero que generarían esos mismos recursos.

En cuanto a la política de cuentas por pagar, por su costo financiero, debe ser muy sana. Caso contrario que se debe dar en la cartera, en las cuentas por pagar, entre más plazo se consiga para pagar las obligaciones, mucho mejor.

Igual con los costos financieros, entre menor sea la financiación más positivo para las finanzas de la empresa. La financiación y los plazos son básicamente los principales elementos que se deben tener en cuenta en el manejo de las cuentas por pagar.

Cualquier política que afecte el capital de trabajo, conlleva a que ese capital afectado debe financiarse o reponerse, lo que solo es posible hacerlo de tres formas; ser generado por la misma empresa; financiado por los socios o financiado por terceros.

Lo ideal es que la empresa esté en condiciones de generar los suficientes recursos para cubrir todos estos eventos relacionados con el mantenimiento y crecimiento del trabajo. Pero se debe tener presente que muchas veces, con solo administrar eficazmente los elementos que intervienen en el capital de trabajo es suficiente.

A manera de ejemplo, una forma de aumentar el Flujo de caja libre puede ser simplemente administrando mejor los costos de producción, o implementando una política de gestión de cartera más eficiente. Esto puede ser suficiente para conservar el capital de trabajo sin necesidad de recurrir a mayores inversiones las que requieren financiación de terceros o mayores aportes de los socios.

Como se puede observar, el concepto de capital de trabajo es mucho más que un conjunto de recursos a disposición de la empresa; es además, la manera como se debe administrar ese conjunto de recursos y elementos participantes en la generación del capital e trabajo.

2.3. LA ADMINISTRACION DEL CAPITAL DE TRABAJO

La administración del efectivo es de principal importancia en cualquier negocio, porque es el medio para obtener mercancías y servicios. Se requiere una cuidadosa contabilización de las operaciones con efectivo debido a que este rubro puede ser rápidamente invertido. La administración del efectivo generalmente se centra alrededor de dos áreas: el presupuesto de efectivo y el control interno de contabilidad.

El control de contabilidad es necesario para dar una base a la función de planeación y además con el fin de asegurarse que el efectivo se utiliza para propósitos propios de la empresa y no desperdiciados, mal invertidos o hurtados. La administración es responsable del control interno es decir de la y protección de todos los activos de la empresa.

El efectivo es el activo más líquido de un negocio. Se necesita un sistema de control interno adecuado para prevenir robos y evitar que los empleados utilicen el dinero de la compañía para uso personal.

Los propósitos de los mecanismos de control interno en las empresas son los siguientes:

- ❖ Salvaguardar los recursos contra desperdicio, fraudes e insuficiencias.
- ❖ Promover la contabilización adecuada de los datos.
- ❖ Alentar y medir el cumplimiento de las políticas de la empresa.
- ❖ Juzgar la eficiencia de las operaciones en todas las divisiones de la empresa.

El control interno no se diseña para detectar errores, sino para reducir la oportunidad que ocurran errores o fraudes. Algunas medidas del control interno del efectivo son tomar todas las precauciones necesarias para prevenir los fraudes y establecer un método adecuado para presentar el efectivo en los registros de contabilidad.

Un buen sistema de contabilidad separa el manejo del efectivo de la función de registrarlos, hacer pagos o depositarlos en el banco. Todas las recepciones de efectivo deben ser registradas y depositadas en forma diaria y todos los pagos de efectivo se deben realizar mediante cheques.

La administración del efectivo es una de las áreas más importantes de la administración del capital de trabajo. Ya que son los activos más líquidos de la empresa, pueden constituir a la larga la capacidad de pagar las cuentas en el momento de su vencimiento.

En forma colateral, estos activos líquidos pueden funcionar también como una reserva de fondos para cubrir los desembolsos inesperados, reduciendo así el riesgo de una "crisis de solvencia". Dado que los otros activos circulantes (cuentas por cobrar e inventarios) se convertirán finalmente en efectivo mediante la cobranza y las ventas, el dinero efectivo es el común denominador al que pueden reducirse todos los activos líquidos.

La administración eficiente del efectivo es de gran importancia para el éxito de cualquier compañía. Se debe tener cuidado de garantizar que se disponga de efectivo suficiente para pagar el pasivo circulante y al mismo tiempo evitar que haya saldos excesivos en las cuentas de cheques.

El efectivo se define a menudo como "un activo que no genera utilidades". Es necesario para pagar la mano de obra y la materia prima, para comprar activos fijos, para pagar los impuestos, los dividendos, etc.

Razones de mantener el efectivo

Las empresas mantienen efectivo por las siguientes razones fundamentales:

1. Seguridad
2. Transacciones
3. Especulación

Cuando se administra en forma eficiente la inversión en activos circulantes específicos, puede contribuirse al objetivo global de la empresa. Keynes ha identificado tres motivos que implican efectivo: el motivo transacción, el motivo precaución y el motivo especulación.

❖ Seguridad:

Los valores negociables que se mantienen por motivo de seguridad se utilizan para atender la cuenta de caja de la empresa.

Estos valores deben ser muy líquidos, ya que se compran con fondos que son necesarios más tarde, aunque se desconozca la fecha exacta. En consecuencia protegen la empresa contra la posibilidad de no poder satisfacer demandas inesperadas de caja.

❖ Transacciones:

Estos valores negociables se mantienen con propósitos transaccionales, o sea que se espera con ellos efectuar algún pago futuro, teniendo en cuenta su convertibilidad en efectivo rápidamente.

Muchas empresas que deben hacer ciertos pagos en un futuro cercano ya tienen fondos en caja para efectuarlos.

Para obtener algún rendimiento sobre estos fondos, los invierte en un valor negociable con una fecha de vencimiento que coincida con la fecha estipulada del pago, como se conoce la fecha exacta de los pagos, la empresa puede invertir sus fondos en un instrumento que genere intereses hasta la fecha de pago.

❖ Especulación :

Los valores negociables que se retienen porque la empresa en ocasiones no tiene una utilización para ciertas obligaciones, se dice que se mantienen por razones especulativas.

Aunque tales situaciones no son muy comunes, ocasionalmente algunas empresas obtienen excedentes de caja, es decir caja que no está destinada para ningún gasto en particular. Hasta que la empresa encuentra una utilización adecuada para este dinero, como, la inversión en nuevos activos, pago de dividendo o re adquisición de acciones, lo invierte con ciertos tipos más especulativos de valores negociables.

Preguntas que nos hacemos conforme al manejo del efectivo

- ❖ ¿cuánto podemos comprar de mercadería?
- ❖ ¿Podemos comprar al contado o es necesario solicitar crédito?
- ❖ ¿Debemos cobrar al contado o es posible otorgar crédito?
- ❖ ¿Podemos pagar las deudas en su fecha de vencimiento o debemos pedir un refinanciamiento?
- ❖ ¿Podemos invertir el excedente de dinero en nuevas inversiones?

La liquidez y su función

El termino activos líquidos se usa para designar el dinero y los activos que se convierten con facilidad en dinero. Se dice que los activos presentan diferentes grados de liquidez.

Por definición el dinero es en si mismo el mas liquido de todos los activos; los demás tienen diversos grados de liquidez, de acuerdo con la facilidad con que pueden convertirse en efectivo.

Para los que no sean dinero, la liquidez tiene dos dimensiones:

- (1) El tiempo necesario para convertir el activo en dinero y
- (2) el grado de seguridad asociado con la razón de conversión, o precio, obtenido por el activo.

Aunque la mayor parte de los activos tienen un grado de liquidez, el estudio se centrara en los activos más líquidos de la organización: efectivo y valores realizables.

Por tanto, la administración de la liquidez incluye el cálculo del importe total de estos dos tipos de activos que mantendrá la empresa.

Se conservan constantes las políticas y procedimientos de crédito de la empresa y así, se toma una definición estrecha de la liquidez a fin de simplificar el estudio de ciertos principios.

La función de la administración de efectivo

La administración del efectivo comprende el manejo del dinero de la organización y obtener así la mayor disponibilidad de efectivo y el máximo de ingresos por intereses sobre cualquier fondo que no se esté utilizando.

En el extremo la función comienza cuando un cliente extiende su cheque para pagarle a la organización una cuenta por cobrar; la función termina cuando un proveedor, un empleado o el gobierno obtiene fondos cobrados por la organización para el pago de una cuenta por pagar o una acumulación.

Todos los activos entre estos dos puntos caen dentro de la esfera de la administración del efectivo. Los esfuerzos de la organización para hacer que los clientes paguen sus cuentas en tiempo determinado caen dentro de la administración de las cuentas por cobrar.

Por otra parte, su decisión sobre cuando pagar las cuentas incluye la administración de las cuentas por pagar y las acumulaciones.

Por lo general la tesorería o la gerencia financiera de una organización administran el efectivo.

El presupuesto de efectivo, útil para el proceso, suele ser una proyección mensual de los ingresos y las deudas.

El presupuesto de efectivo indica la posible disponibilidad del mismo en relación tanto como el momento como la magnitud. En otras palabras, dice cuanto efectivo es probable que se tenga, cuando y durante cuánto tiempo.

Es necesario tomar en cuenta la incertidumbre y, para hacerlo, se preparan presupuestos de efectivo múltiples bajo supuestos alternos. En esta forma el presupuesto de efectivo sirve de base a la planeación y control del mismo.

Además del presupuesto de efectivo la organización necesita contar con información sistemática sobre el efectivo, así como cualquier tipo de sistema de control.

Casi siempre la información se maneja por computadora, a diferencia de otros sistemas manuales. En cualquier caso, es necesario obtener informes frecuentes, de preferencia de forma diaria o incluso con más frecuencia, sobre los saldos de efectivo en cada cuenta de banco, sobre el efectivo pagado, sobre los saldos diarios promedios y sobre la situación en valores realizables de la organización, así como un informe detallado de los cambios en esta posición.

Numerosos bancos proporcionan esta información vía Internet también es útil disponer de información relativa a los ingresos y desembolsos de efectivo más importantes que se esperan. Toda la información es esencial si la empresa desea administrar su efectivo de modo eficiente.

Para esto también las empresas se guían con el hecho de invertir en valores para la obtención de efectivo para eso estudiaremos los valores negociables:

Los valores negociables son instrumentos del mercado monetario que pueden convertirse fácilmente en efectivo. Los valores negociables hacen parte de los activos corrientes de la empresa.

La empresa puede tener diferentes impulsos para invertir u obtener valores negociables entre los cuales el más importante es el de mantener liquidez en cualquier momento. Esta motivación también se basa en la premisa de que una empresa debe tratar de obtener rendimientos sobre fondos temporalmente inactivos.

Las características básicas de los valores negociables tienen que ver con el grado de su posible comercialización. Para que un valor sea verdaderamente negociable debe tener dos características básicas, un mercado fácil con amplitud y capacidad para reducir al mínimo la cantidad de tiempo necesaria para convertirlo en efectivo y la probabilidad de pérdida en su valor, ya que si el precio de mercado que se recibe al liquidar un valor se desvía significativamente del monto invertido este no será atractivo para la empresa.

El tipo de valores negociables que compra una empresa depende en gran medida del motivo de la compra y se basan en motivos de seguridad, de transacciones y la especulación que ya estudiamos.

Los valores que se mantienen más comúnmente como parte de la cartera de los valores negociables de la empresa se dividen en dos grupos los cuales son:

- ❖ Las inversiones en el gobierno federal y
- ❖ Las inversiones en el sector privado

Los instrumentos gubernamentales son títulos de crédito al portador en los cuales el gobierno federal está obligado a pagar una suma en dinero en determinada fecha.

Tienen el propósito de financiar gasto público o regular la oferta monetaria. La tasa de interés que pagan los cetes se utiliza como la tasa líder en el mercado financiero y es el punto de referencia para determinar las tasas de muchos otros instrumentos.

A continuación se mencionan los instrumentos gubernamentales:

Instrumento	Concepto	Garantía	Denominación	Plazo
CETES ¹	Son títulos de crédito al portador en los cuales se consigna la obligación del gobierno federal de pagar una suma de dinero en determinada fecha.	Respaldados por el gobierno federal	\$10	De 28 días a un año
Bonos Desarrollo del Gobierno Federal ¹	Son títulos de crédito a largo de plazo, en los cuales se consigna la obligación del gobierno federal de pagar a su vencimiento una cantidad de dinero, así como los intereses, sobre valor nominal.	Respaldados por el gobierno federal	\$100	De 364, 532, 728 y 1,092 días
Udibonos ¹	Son títulos de crédito en los cuales se consigna la obligación del gobierno federal de pagar a su vencimiento una cantidad de dinero más los rendimientos que genere.	Respaldo del gobierno federal	\$100 Udi's	Plazos de 1,092 y 1,083 días

- ❖ Cetes: Son certificados de la Tesorería de la Federación en donde se consigna la obligación del Gobierno Federal de pagar a su valor nominal al vencimiento. El objetivo es que Banco de México cuente con instrumentos de regulación monetaria, de tipos de cambio y de tasas de interés, para financiar el déficit del gobierno federal. La colocación de este tipo de instrumento en el mercado primario la realiza el Banco de México, en tanto que la distribución de estos valores en el mercado secundario es a través de casas de bolsa e instituciones de crédito, respecto de las garantías están respaldadas total y absolutamente por el Gobierno Federal, en cuanto a su denominación es en moneda nacional y su valor nominal es de \$10.00 con relación al plazo se emiten a 28, 91, 182 y 364 días, finalmente estos certificados venden o se colocan a descuento es decir debajo de su valor nominal. El rendimiento se obtiene al comparar la ganancia obtenida respecto a la inversión original, es decir, el diferencial entre precio de compra y precio de venta.
- ❖ Ajustabonos: Son bonos ajustables de la Tesorería de la Federación en donde se consigna la obligación del Gobierno Federal de pagar una suma de dinero que se ajusta de acuerdo al Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC). El objetivo es brindar la opción de ahorro a largo plazo, sin merma en los rendimientos reales. En cuanto a la garantía cuentan con el respaldo absoluto del Gobierno Federal y su denominación es en moneda nacional con un valor nominal de \$100.00 o sus múltiplos, en cuanto al plazo se emiten a 3 y 5 años, respecto al rendimiento que

otorgan está referido al valor y adquisición de los títulos y la tasa real que devenguen.

- ❖ **Bondes:** Son bonos de desarrollo de la Tesorería de la Federación en donde se consigna la obligación directa e incondicional del Gobierno Federal de liquidar una suma de dinero con cortes periódicos de cupón. El objetivo es financiar proyectos de inversión del gobierno federal a mediano y largo plazo, En cuanto a la garantía cuentan con el respaldo absoluto del Gobierno Federal, los emite el Banco de México y su denominación es en moneda nacional con un valor nominal de \$100.00 o sus múltiplos, en cuanto al plazo se emiten a 364, 532, 728 y 1,092 días, respecto al rendimiento pagan intereses en su caso cada 28 o 91 días sobre el valor nominal. Títulos de crédito nominativos y negociables denominados en moneda nacional emitidos por el Gobierno Federal y colocados a descuento por el Banco de México a un plazo no menor de un año. Estos títulos pueden o no devengar intereses, quedando facultada la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para colocarlos a descuento o bajo par.

- ❖ **Udibonos:** Son bonos de desarrollo de la Tesorería de la Federación denominados en unidades de inversión a mediano y largo plazo, cuyo objetivo es proteger la inversión de problemas de tipo inflacionario para mantener el poder adquisitivo del capital, cuentan con el respaldo absoluto del Gobierno Federal, su denominación es en unidades de inversión con un valor nominal de 100 udis, en cuanto al plazo se emiten a 2 y 5 años y la tasa de interés es fija pagadera cada 182 días a su amortización el valor nominal de los títulos en udis es convertido a moneda nacional, se paga en una sola exhibición y se colocan a precio. Son bonos de Desarrollo del Gobierno Federal denominados en UDIS. Títulos de deuda del Gobierno Federal, cuya característica fundamental es la de proteger a sus tenedores contra la inflación al mantener constante el valor real de su inversión y ofrecerles rendimientos reales. Su referencia es el valor de las Unidades de Inversión. Estos tienen un valor nominal de 100 UDIS, se emiten a un plazo no menor de tres años y pagan intereses semestrales a una tasa de interés real fija.

- ❖ **Bonos:** Bono de Desarrollo del Gobierno Federal con tasa de interés fija que va de 3 años y medio, 5, 7, 10 y 20 años. Título emitido a mediano y largo plazo, normalmente a tipo de interés fijo en la que el emisor se compromete a pagar al prestamista el principal más los intereses con una cierta periodicidad, normalmente anual o semianual. Suelen ser emitidas por agencias gubernamentales, municipales y corporaciones y tienen un plazo de amortización generalmente superior a 2 años.

- ❖ Bonos BPAS: Emisiones del Instituto Bancario de Protección al Ahorro con el fin de hacer frente a sus obligaciones contractuales y reducir gradualmente el costo financiero asociado a los programas de apoyo a ahorradores. Su valor nominal es de \$100 pesos, amortizables al vencimiento de los títulos en una sola exhibición, su plazo es de 3 años, el rendimiento se colocan en el mercado a descuento y sus intereses son pagaderos cada 28 días. La tasa de interés será la mayor entre la tasa de rendimiento de los CETES al plazo de 28 días y la tasa de interés anual mas representativa que el Banco de México de a conocer para los pagares con rendimiento liquidable al vencimiento (PRLV's) al plazo de un mes, y tiene garantía del Gobierno Federal.

- ❖ Tesobonos: Títulos de crédito al portador, denominados en dólares, en los cuales se consigna la obligación del Gobierno Federal de liquidar al vencimiento del documento al tenedor, el equivalente en moneda nacional por el tipo de cambio libre publicado por el Banco de México.

Dentro de las inversiones del sector privado encontramos que estos son emitidos por empresas o por bancos, normalmente estas inversiones tienen rendimientos más altos que las emisiones hechas por el gobierno debido al riesgo que representa invertir en ellos.

El documento negociable es un pagaré a corto plazo, sin garantía emitida por una corporación de alta reputación crediticia. El rendimiento sobre este tipo de valores es más alto que el de cualquier otro tipo de valores y tienen la particularidad legal de que tienen las siguientes características:

- ❖ Autonomía: Consiste en el principio de que a su beneficiario cuando lo va a cobrar no se le puede oponer los problemas que puede existir entre el emisor y el que está obligado a pagarlo.

- ❖ Literalidad: Significa que su beneficiario debe exigir solamente el cobro de la cantidad indicada en el documento

- ❖ Incorporación: Significa que en el documento está incorporado un derecho que debe ejercer el beneficiario, y en consecuencia el documento vale por sí mismo, como por tanto en caso de extravío, su beneficiario no tiene como cobrar la cantidad representada en el documento.

Los instrumentos negociables más utilizados en el campo bancario son los cheques, las letras de cambio y el pagaré. A continuación profundizaremos sobre los mismos.

Los documentos mercantiles negociables sustituyen al dinero en efectivo; en consecuencia son negociables.

Estos son: Letras de Cambio, Pagarés y Cheque.

- ❖ Letra de Cambio: Es una orden escrita de una persona (girador) a otra (girado) para que pague una determinada cantidad de dinero en un tiempo futuro (determinado o determinable) a un tercero (beneficiario).

La letra de cambio es un título de crédito representativo de dinero. En ella se consigna una cantidad determinada o determinable de dinero que debe pagarse a su tenedor o beneficiario. Por consiguiente, éste tiene un derecho personal o crédito, que debe satisfacer el o los obligados al pago.

La letra tiene un carácter abstracto. Por tanto, es independiente del negocio que le dio origen. Es el caso cuando se acepta una letra en pago del precio de una compraventa. En este caso el comprador tendrá dos obligaciones: una emanada de la compraventa y otra, de la aceptación de la letra. Para evitar esto se debe expresar que se acepta la letra en pago del precio o para garantizar o facilitar el cobro del mismo.

En la emisión y circulación de una letra de cambio intervienen las siguientes personas:

- ❖ Librador o girador: Es aquel que pone en circulación una letra de cambio, dando la orden para que se efectúe el pago.
- ❖ Librado: Es aquel a quien se da la orden de pago, la cual puede o no aceptar. En caso de que acepte, quedará obligado a efectuarlo, pasando a denominarse aceptante.
- ❖ Portador o beneficiario: Es el titular del crédito representado por la letra, quien deberá presentarla para su aceptación y cobro en los plazos que correspondan. Deberá, además, protestarla si no es aceptada o pagada.

Eventualmente también pueden intervenir en la circulación de la letra las siguientes personas:

- ❖ Endosante: Aquel que endosa una letra, con alguna de las finalidades que más adelante se señalarán.
- ❖ Endosatario: Aquel en cuyo favor se endosa la letra. El tenedor se considera portador legítimo si justifica derecho por una serie no interrumpida de endosos, aunque el último esté en blanco.
- ❖ Avalista: Persona que garantiza el pago de la letra.

El Pagaré

Es un título de crédito o título valor que contiene la promesa incondicional de una persona a la cual se le denomina suscriptora, de que pagará a una segunda persona llamada beneficiaria o tenedora, una suma determinada de dinero en un determinado plazo de tiempo.

Se debe indicar que el instrumento es un "Pagaré", siendo expresado en el idioma que se firme el convenio de pago. Al ser impreso el documento, el título del pagaré debe ser escrito totalmente en el mismo idioma del país donde se suscribe.

Este requisito obedece a la formalidad de los títulos de crédito.

El pagaré, a diferencia de la letra de cambio, posee una promesa de pagar una suma incondicional en moneda nacional o su equivalente internacional. La suma se debe expresar en número(s) y en palabras, justo en la moneda en que se efectuará el pago. Si se paga en moneda extranjera, se debe indicar el día de pago el equivalente entre las monedas. Este requisito es lo que la distingue de los otros títulos de crédito.

El Cheque

Es uno de los instrumentos con los cuales se moviliza la mayor cantidad de dinero en un país, por medio del cual una persona (librador o cuenta correntista), tiene derecho a disponer de la provisión de fondos que tiene en cuenta corriente bancaria, bien a favor de sí mismo o de un tercero.

Certificados de depósitos negociables: Son instrumentos que evidencian el depósito de una cantidad determinada de dinero por parte de una empresa en un banco comercial. Los montos y vencimientos normalmente se adaptan a las necesidades del inversionista.

El certificado puede ser con intereses o al descuento. Si devenga intereses, el tipo de interés puede ser fijo o flotante. Como son negociables, frecuentemente se hace referencia a los certificados de depósito negociables para distinguirlos de pequeños certificados de depósito de denominación no negociable adquiridos por inversores minoristas.

Al analizar cada uno de estos valores, la empresa debe crear un portafolio también llamado Cartera de Inversión, es una selección de documentos o valores que se cotizan en el mercado bursátil y en los que una persona o empresa deciden colocar o invertir su dinero.

Los portafolios de inversión se integran con los diferentes instrumentos que el inversionista haya seleccionado. Para hacer su elección, debe tomar en cuenta aspectos básicos como el nivel de riesgo que está dispuesto a correr y los

objetivos que busca alcanzar con su inversión. Por supuesto, antes de decidir cómo se integrará el portafolio, será necesario conocer muy bien los instrumentos disponibles en el mercado de valores para elegir las opciones más convenientes, de acuerdo a sus expectativas que le asegure la liquidez que necesite en un momento determinado, como se vio cada una de esta clase de inversiones tiene sus características propias e innatas de riesgo y rendimiento, las emisiones que realiza del gobierno son las más riesgosas y por ende sus rendimientos son más bajos, lo contrario sucede con las de tipo privado.

También se debe analizar el riesgo que podría llevar cada opción de nuestro portafolio de inversión.

2.4. EL RIESGO EN EL CAPITAL DE TRABAJO

El riesgo es la probabilidad de un evento adverso y sus consecuencias. El riesgo financiero se refiere a la probabilidad de ocurrencia de un evento que tenga consecuencias financieras negativas para una organización.

El concepto debe entenderse en sentido amplio, incluyendo la posibilidad de que los resultados financieros sean mayores o menores de los esperados. de hecho, habida la posibilidad de que los inversores realicen apuestas financieras en contra del mercado, movimientos de éstos en una u otra dirección pueden generar tanto ganancias o pérdidas en función de la estrategia de inversión.

Tipos de riesgos financieros

- ❖ Riesgo de mercado, asociado a las fluctuaciones de los mercados financieros, y en el que se distinguen:
- ❖ Riesgo de cambio, consecuencia de la volatilidad del mercado de divisas.
- ❖ Riesgo de tipo de interés, consecuencia de la volatilidad de los tipos de interés.
- ❖ Riesgo de mercado (en acepción restringida), que se refiere específicamente a la volatilidad de los mercados de instrumentos financieros tales como acciones, deuda, derivados,
- ❖ Riesgo de crédito, consecuencia de la posibilidad de que una de las partes de un contrato financiero no asuma sus obligaciones.
- ❖ Riesgo de liquidez o de financiación, y que se refiere al hecho de que una de las partes de un contrato financiero no pueda obtener la liquidez necesaria para asumir sus obligaciones a pesar de disponer de los activos —que no puede vender con la suficiente rapidez y al precio adecuado— y la voluntad de hacerlo.
- ❖ Riesgo operativo, que es entendido como la posibilidad de ocurrencia de pérdidas financieras, originadas por fallas o insuficiencias de procesos, personas, sistemas internos, tecnología, y en la presencia de eventos externos imprevistos.

Formas de minimizar el riesgo.

La primera forma para minimizar el riesgo es evaluando la rentabilidad de la inversión, teniendo en cuenta que, a mayor información que se tenga sobre lo que se quiere invertir, menor será el riesgo.

- ❖ Anticipando el futuro. La captación de información es un elemento importante, ya que si sabes manejar esa información nos permitirá seguir una estrategia empresarial innovadora que nos ayudará a decidir sobre nuestros productos y servicios, reaccionar ante nuestra competencia, anticiparse a los cambios que se están produciendo en el mercado, en la tecnología, etc.
- ❖ Diversificando el riesgo, planeando un portafolio de inversiones que equilibre las operaciones de alta peligrosidad con las de alta seguridad.
- ❖ Evaluando los resultados obtenidos.
- ❖ Contando con una administración profesionalizada, es decir, altamente especializada en las nuevas tendencias del sistema financiero, podemos salir adelante ante estos riesgos.
- ❖ Utilizar herramientas para la gestión del riesgo financiero
- ❖ Proteger determinados activos mediante la contratación de seguros.
- ❖ No obstante, si aparece el riesgo, podemos llevar a cabo la siguiente secuencia de pasos para administrar el riesgo:

Pasos	Definición
1. Identificación del riesgo	Identificar el riesgo al que nos estamos ateniendo, ya sea un riesgo por no poder hacer frente una inversión o cualquier otro riesgo visto anteriormente.
2. Evaluar el riesgo	Hacer un estudio más profundo del riesgo identificado. En él se detallará las pérdidas que ocasionará, su origen, etc.
3. Selección de métodos de la administración del riesgo.	Este dependerá según el riesgo. Por ello se pueden adoptar distintas posturas: evitar el riesgo, cubrir las pérdidas con los propios recursos...
4. Implementación	Poner en práctica la decisión tomada.
5. Control	Esta decisión puesta en marcha debe ser evaluada y controlada periódicamente.

2.5 PLANEACIÓN DEL EFECTIVO EN EL CAPITAL DE TRABAJO.

La planeación del efectivo en el Capital de Trabajo se desarrolla dentro de un ciclo operativo y un ciclo de efectivo en el cual; la actividad a corto plazo se presentan una serie de eventos y dediciones que crean flujos de entradas y salidas de efectivo las que están desfasadas porque el pago de efectivo no se realiza al mismo tiempo que se recibe el efectivo y son inciertos porque las ventas y los costos futuros no pueden predecirse con exactitud.

El ciclo operativo es el periodo desde que se adquieren los inventarios, se venden y se cobra el efectivo. El ciclo de efectivo es el periodo desde el momento en que se paga el inventario hasta que se cobra la venta. En cuanto a la inversión de los inventarios se hablara en el capítulo siguiente.

Interpretación del ciclo de efectivo.

El ciclo de efectivo depende del ciclo de inventario, de cuentas por cobrar y de cuentas por pagar. Si crecen los ciclos de inventario y cuentas por cobrar aumenta el ciclo de efectivo y disminuye si la empresa puede diferir el pago de las cuentas por pagar.

La mayoría de las empresas tienen un ciclo de efectivo positivo, por lo que requieren financiamiento para los inventarios y para las cuentas por cobrar. Cuanto mayor sea el ciclo de efectivo, mas financiamiento se requerirá. Entre más corto sea el ciclo de efectivo menor será la inversión en inventario y cuentas por cobrar y por consecuencia el total de activo rotara más.

El ciclo de conversión de efectivo puede usarse para trazar políticas de inversión en activos circulantes, partiendo de que la política de capital de trabajo se refiere a dos aspectos básicos: definir el nivel apropiado de activos circulantes y la forma en que estos serán financiados.

CAPITULO III LA ADMINISTRACION DE LA COBRANZA

3.1 GERENCIA DE CREDITOS Y COBRANZA.

El principal objetivo de la administración de cuentas por cobrar, salvo que las finanzas del negocio se encuentran altamente limitadas, es hacer que el rendimiento sobre la inversión sea elevado a su máximo nivel. Este rendimiento permite lograr un equilibrio, que en las circunstancias propias de una empresa, resulta en una combinación de índices de rotación y porcentajes de utilidades.

En la medida en que se otorguen créditos, se están comprometiendo fondos y al mismo tiempo la capacidad del negocio para pagar sus obligaciones; no obstante, se facilitan las ventas de los productos mejorando las utilidades. Por lo tanto, el equilibrio debe existir básicamente entre el beneficio obtenido de la concesión del crédito (rendimiento) y la capacidad de obtener los fondos suficientes para pagar las deudas (liquidez) de tal manera que ese beneficio sea un indicador del nivel a que se eleva el rendimiento sobre la inversión.

La contabilidad de cuentas por cobrar forma parte del sistema contable de una empresa. Su tratamiento cobra mayor importancia debido a que gran parte de las operaciones fluyen a través de las cuentas por cobrar, el monto del total de ventas a crédito y los cobros de cuentas pendientes. El rubro de cuentas por cobrar de una empresa comprende las deudas que contraen sus clientes cuando éstos le compran bienes y/o servicios.

Las 4 "C" del Crédito

"Las 4 'C' son, la capacidad de pago, el capital, el colateral (la garantía) y las condiciones económicas, esto te permite tener acceso a un crédito".

1.- Capacidad: Significa que el cliente tenga capacidad moral para el pago de sus adeudos.

Es muy importante para el banco y el cliente, ya que se debe demostrar, regularmente con comprobantes, de nómina de la empresa o negocio en el que labore, que se tienen los suficientes recursos para pagar a tiempo el crédito.

2- Capital: Tener los recursos suficientes para enfrentar los adeudos. Este concepto se hace referencia al dinero o a los bienes que posee el deudor, de los cuales puede disponer para cubrir su compromiso en caso de quedarse sin forma para cubrir sus adeudos.

3- Colateral (garantía): Contar con garantías suficientes que avalen el crédito. En ciertos tipos de créditos se pide que queden como garantía prendaria bienes o valores mientras se liquida el crédito, es decir, los bienes o fianzas que avalan el monto del crédito. En este caso es cuando se habla del colateral.

4- Condiciones económicas. Que las condiciones de crédito sean de tal manera que permitan al deudor cumplir con sus obligaciones. Se refiere al entorno económico que priva en el momento en que el banco otorga un crédito. El banco toma la decisión de otorgar un crédito, considerando las condiciones económicas que prevalecen en el país o región en términos generales, geográficos, industriales y de mercado.

En consecuencia, estas operaciones originan trabajos de contabilidad, así como también gastos de administración. Por estas razones, para mantener un registro y control contable y administrativo eficiente sobre los créditos en circulación es recomendable la implantación de mecanismos de registro y control acordes con la tecnología más moderna. Por ejemplo se debe de contar con:

Registro de la información de crédito

Contiene los primeros contactos hechos con los clientes, a través de pedidos o solicitudes de crédito. Antes de que se efectúe la venta a crédito el acreedor debe investigar el caso. Este registro, precisamente, es para mantener la información sobre los clientes provenientes de las fuentes utilizadas como informes de agencias estados financieros, referencias comerciales y bancarias. El registro debe estar diseñado de manera que pueda ser capaz de almacenar futuras referencias, de manera que pueda hacer adiciones en la medida que se reciban nuevas informaciones.

Organización y funciones de crédito y cobranzas.

La forma como estén organizadas las actividades de crédito y cobranzas, así como las funciones relacionadas con ellas, va a depender del volumen de operaciones y del número de clientes que necesite controlar la empresa.

Una empresa pequeña, con pocos clientes y poco volumen de operaciones, administraría sus cuentas por cobrar sin necesidad de tener dentro de su organización un departamento de crédito.

Tampoco necesita un departamento de cobranzas para recuperar las cuentas por cobrar, bastaría designar para ello, uno o tal vez dos empleados con conocimientos de administración de crédito para realizar tales funciones y las decisiones sobre crédito las toma el gerente de la empresa.

Pero en la medida que la empresa crece, y de acuerdo al volumen de clientes y transacciones, pueden agrupar estas actividades en divisiones que pueden adoptar diferentes denominaciones tales como:

Departamento de Crédito, Gerencia de Crédito, Departamentos de Créditos y cobranzas, Sección de Crédito y Cobranzas. Bajo cualquier denominación de la cual sea objeto en la empresa, la actividad de crédito y cobranzas debe desarrollar tres actividades especiales.

1.- Aprobación de crédito a clientes determinados en condiciones equitativas; es decir, tanto a conveniencia del cliente como a conveniencia de la empresa.

2.- Control de los cobros de las cuentas para garantizar que se hagan los esfuerzos necesarios para cobrar las deudas en la medida en que estas se vayan venciendo.

3.- Recuperación de cuentas. En el caso de las cuentas que parecen haberse convertido en incobrables (clientes que aparentemente no pueden o no tienen la intención de pagar), los responsables de crédito y cobranzas tienen que planificar los esfuerzos que sean apropiados, y ponerlos en marcha, para hacer efectivos los cobros de las cuentas y evitar las pérdidas.

Las tres funciones señaladas anteriormente pueden estar organizadas en un departamento de crédito y cobranzas, con un gerente y personal suficiente para la administración de cuentas por cobrar, si las operaciones así lo requieren. Dependiendo este gerente de crédito y cobranzas del gerente general de la empresa.

Si las operaciones son más exigentes, y la organización anterior no es suficiente pudieran dividirse las actividades del departamento de crédito y cobranzas en dos subdivisiones o secciones, cada una con un jefe y bajo la supervisión del gerente de crédito y cobranzas. Esta gerencia a su vez dependerá del gerente general de la empresa.

Asimismo, las funciones pueden llegar a especializarse dentro de la empresa; de tal manera que, la función de crédito y cobranza puede estar organizada en funciones más específicas. Pero que en todo caso tal la división de funciones agrupadas en diferentes departamentos dependerá de las necesidades de la empresa para ejercer una administración efectiva de las cuentas por cobrar.

Los diversos departamentos de la organización deben comprender que las acciones que emprenden, además de las actividades de los agentes de ventas y de la fuerza vendedora, ejercen una influencia relevante en la capacidad de la firma para crear y retener clientes.

El efecto que tienen las cuentas por cobrar en las finanzas de una organización es decisivo en la producción de ganancias que magnifiquen el valor de sus acciones. Las cuentas por cobrar recuperadas representan flujos de caja positivos generados de las ventas causadas por la aplicación de las estrategias orientadas hacia la creación y retención de clientela.

Los clientes como recursos de la organización

Si la actividad crediticia involucra un alto riesgo para la organización, un riesgo mucho más alto lo representa una baja rotación de activos por ventas de bienes y/o servicios no realizadas.

De acuerdo a lo anterior la empresa debe emprender planes de acción para la retención de sus clientes que impliquen tanto o mayor esfuerzo que el realizado para captarlos. Una organización crece en operaciones en la medida que aumente su clientela. No obstante, la empresa difícilmente podría aumentar el

volumen de sus operaciones si los nuevos clientes fundamentalmente remplazan a los actuales. En consecuencia, la empresa debe establecer un balance mediante el cual determine que los beneficios obtenidos por las nuevas captaciones de clientes superan, o al menos igualan, a los dejados de percibir por los clientes que se alejan de la empresa por presentar dificultades para cancelar sus obligaciones.

Desarrollo y mejoramiento de la clientela

Se debe diseñar además programas de conservación de la clientela, determinar las causas y posibles soluciones en caso de insolvencia relativa. Los programas orientados hacia la recuperación del valor crediticio de los clientes incluyen:

Requerimiento de depósitos de garantía hasta que el cliente demuestre su deseo de pagar puntualmente.

Pueden exigirse fianzas comerciales o personales con garantía de bienes muebles o inmuebles.

Refinanciamiento de crédito con altas facilidades de pago y pagos globales a cuenta de capital e intereses (cuotas balón)

Ingresos de los clientes controlados de mutuo acuerdo con la condición de que una parte sea destinada al pago de la deuda contraída con la firma acreedora y otra para el financiamiento de las operaciones normales del deudor. Esto no significa que exista un embargo de los ingresos del cliente puesto que es un acuerdo entre el deudor y el acreedor.

Cualquiera de la modalidades del deudor, bien sea en la forma de persona natural o de persona jurídica, los responsables de pagar las cuentas son esencialmente seres humanos sujetos a los vaivenes de la economía. Por lo tanto, en el largo plazo es posible que un cliente que haya sido excelente en su record de pagos caiga en insolvencia relativa. Asimismo también es posible que un cliente haya caído temporalmente en insolvencia y luego, de manera gradual, pueda recuperarse totalmente.

3.2 POLITICAS DE COBRANZAS

Los diferentes procedimientos de cobro que aplique una empresa están determinados por su política general de cobranza. Cuando se realiza una venta a crédito, concediendo un plazo razonable para su pago, es con la esperanza de que el cliente pague sus cuentas en los términos convenidos para asegurar así el margen de beneficio previsto en la operación. En materia de política crediticia se pueden distinguir tres tipos de políticas, las cuales son; políticas restrictivas, políticas liberales y políticas racionales.

❖ Políticas restrictivas.

Caracterizadas por la concesión de créditos en períodos sumamente cortos, normas de crédito estrictas y una política de cobranza agresiva. Esta política contribuye a reducir al mínimo las pérdidas en cuentas de cobro dudoso y la inversión movilización de fondos en las cuentas por cobrar. Pero a su vez este tipo de políticas pueden traer como consecuencia la reducción de las ventas y los márgenes de utilidad, la inversión es más baja que las que se pudieran tener con niveles más elevados de ventas, utilidades y cuentas por cobrar.

❖ Políticas Liberales.

Como oposición a las políticas restrictivas, las políticas liberales tienden a ser generosas, otorgan créditos considerando la competencia, no presionan energícamente en el proceso de cobro y son menos exigentes en condiciones y establecimientos de períodos para el pago de las cuentas. Este tipo de política trae como consecuencia un aumento de las cuentas y efectos por cobrar así como también en las pérdidas en cuentas incobrables. En consecuencia, este tipo de política no estimula aumentos compensadores en las ventas y utilidades.

❖ Políticas racionales.

Estas políticas son aquellas que deben aplicarse de tal manera que se logre producir un flujo normal de crédito y de cobranzas; se implementan con el propósito de que se cumpla el objetivo de la administración de cuentas por cobrar y de la gerencia financiera en general. Este objetivo consiste en maximizar el rendimiento sobre la inversión de la empresa

Se conceden los créditos a plazos razonables según las características de los clientes y los gastos de cobranzas se aplican tomando en consideración los cobros a efectuarse obteniendo un margen de beneficio razonable.

Sistemas utilizados para observar las cuentas.

Las fuentes más importantes para extraer los datos que permitan determinar si los clientes están efectuando sus pagos con puntualidad son los medios de que disponga la empresa para registrar los créditos concedidos a los clientes y los pagos efectuados por éstos.

La dificultad para observar las cuentas de los deudores será mayor en la medida que aumente el número de éstos. Si una empresa tiene pocas cuentas activas, las cuentas vencidas pueden ser fácilmente localizadas mediante la verificación de los registros por lo menos una vez por mes y hasta puede ser mediante revisiones semanales. En empresas de gran tamaño, que manejan un gran número de cuentas, la inspección individual no resulta práctica. Para el control de cuentas muy numerosas, el uso de los sistemas modernos de procesamiento electrónico;

permite establecer sistemas comprobatorios de los vencimientos de las cuentas por cobrar. En el capítulo final se hace un comentario más amplio sobre las aplicaciones del procesamiento electrónico de datos en el manejo del crédito.

Procedimientos de cobranza.

La recuperación de las cuentas por cobrar viene a constituir la fase culminante del proceso de ventas a crédito, el cual ocasiona entre otras cosas un problema de liquidez, es decir, de aspecto financiero, puesto que por una parte, aunque las ventas hayan sido planificadas, existen situaciones complejas que no pueden ser valoradas ni previstas con resultados precisos; pero por otra parte resulta más complejo aun pronosticar las probabilidades de los cobros originados de las ventas a crédito efectuadas más que todo en el caso de los negocios que se inician, los cuales necesitan fondos para la adquisición de nuevas existencias, para así poder responder al incremento de sus ventas este hecho hace necesario que se tenga conocimiento en forma teórica del valor del capital de trabajo capaz de cubrir esa situación financiera.

Por lo tanto los procedimientos de cobranza deben ser diseñados de tal manera que propendan a la recuperación de las cuentas tomando en consideración el tiempo futuro, que por siguiente incluye el elemento riesgo, así como también las necesidades de fondos de la empresa.

Los procedimientos de cobranza deben tomar en cuenta una serie de aspectos para que sean acordes con los propósitos del mismo los cuales son:

- ❖ Causas de que las ventas no se paguen a su vencimiento
- ❖ Sistemas que se utilizan para observar las cuentas.
- ❖ Análisis de las cuentas.
- ❖ Causas de que las cuentas no se paguen a su vencimiento.

El acreedor para determinar por qué un cliente no cumple con sus pagos utilizando:

- ❖ Registro de compras y pagos en la cuenta individual del cliente.
- ❖ Revisando el archivo de crédito del cliente y manteniendo reuniones personales con los mismos.
- ❖ A través de la información proporcionada por los agentes de ventas.
- ❖ Intercambiando información y mediante discusiones entre grupos de comerciantes.

Si se determina la razón por el cual el cliente no cumple con sus obligaciones, se puede establecer una clasificación en grupos. Así, de acuerdo al grupo al cual corresponda el deudor se escogería la técnica de cobranza. Estos grupos de deudores que no pagan las cuentas a su vencimiento pueden clasificarse de la siguiente manera:

Realmente este grupo no presenta problemas de cobro, al suministrársele una explicación de las condiciones de ventas serviría para aclarar la situación y los pagos se harían puntualmente.

Clientes que mal interpretan las condiciones de crédito en forma no intencional. Para clientes con esta característica, es recomendable el envío de un recordatorio de que la cuenta se ha vencido. Si el cliente a menudo incurre en incumplimiento por esta causa, el acreedor debe esforzarse en hacerle notar la importancia de cumplir con sus deudas puntualmente. Actualmente, los correos electrónicos, telefax y teléfonos celulares permiten una mayor efectividad en la comunicación entre acreedores y deudores.

Clientes que pasan por alto la fecha de pago de sus cuentas por negligencia o por métodos de trabajo deficientes.

A este grupo pertenecen particularmente los minoristas, cuando la deuda que tiene con determinado acreedor es por una cantidad relativamente reducida de dinero, generalmente no la pagan y la retienen con la intención de cancelarla posteriormente conjuntamente con otro pago más importante. Esto ocasiona serios problemas en los departamentos de contabilidad y de crédito del acreedor.

Para este tipo de clientes es recomendable escribirle una carta explicando las dificultades que ocasionan sus hábitos de pago. No obstante resulta difícil hacer que el cliente abandone su costumbre de hacer los pagos, y debe este hecho siempre tenerse presente como una de las experiencias del trabajo de crédito que no se pueda evitar.

Clientes que descuidan las fechas de vencimiento por lo reducido de la deuda.

Los clientes pertenecientes a este grupo cumplen a tiempo con sus obligaciones cuando la fecha de vencimiento de éstas coincide con el auge de temporada de su propio negocio. En caso de que estos períodos no coincidan hacen esperar al acreedor.

Regularmente, esto es a causa de que las ocasiones en que declinan las ventas (casos de ventas estacionales o de temporada) se ocasiona un déficit de capital de trabajo. En vista de que con este tipo de deudas es relativamente fácil entender la situación se usa, generalmente, una política de cobranzas, aunque no agresiva, que trate de presionar en una forma sistemática el proceso de cobro; de esta manera el deudor no se sentirá resentido de la forma en la cual se le reclama el cumplimiento de su obligación.

Clientes que generalmente pagan sus deudas a tiempo, pero que ocasionalmente se atrasan.

En ocasiones suelen presentarse hechos imprevistos tales como huelgas, desastres naturales (terremotos, inundaciones), incendios o cualquier otro suceso que afecte la buena voluntad de pago de un cliente y le impida cumplir con sus obligaciones. En estos casos, la política de cobro debe ser relativamente indulgente. El acreedor debe esperar durante un lapso de tiempo razonable a que el deudor se recupere de la mala situación que le ha causado la incapacidad temporal para hacer sus pagos.

Clientes con incapacidad temporal para pagar.

Los clientes de este grupo se caracterizan por forzar demasiado sus negocios para cubrir sus gastos personales o son compradores y cobradores deficientes de tal manera que reducen en exceso su capital de trabajo disponible. Para este tipo de deudores se sugiere una política agresiva de cobro, aún corriendo el riesgo de perderlos como clientes.

Clientes que habitualmente se atrasan.

Los clientes pertenecientes a esta clasificación abusan de los plazos de pago debido a que no se les ha aplicado una política firme de cobranza y se aprovechan de la oportunidad para atrasar sus cuentas intencionalmente. Esto lo hacen con la finalidad de financiar sus operaciones con dinero del acreedor por resultarles más ventajoso que utilizar su propio dinero. A este tipo de clientes debe aplicarse una política de cobro agresiva, aunque se corra el riesgo de incomodarlos. También utilizando una política de alerta y cobranza enérgicas, acosándolos constantemente puede convertirlos en clientes de una puntualidad, si no exacta, por lo menos aceptable.

Clientes que se toman un tiempo mayor del establecido para pagar sus obligaciones.

Esta clase agrupa los clientes que a pesar de su honestidad endeudan por montos que escasamente puedan ser cubiertos por su capital de trabajo, entonces ante cualquier circunstancia que haga bajar sus finanzas, comienzan a tener dificultades para efectuar sus pagos a pesar de sus buenas intenciones de hacerlos. Este hecho es posible que se presente con mucho más frecuencia en el crédito de consumidores que en el crédito comercial.

Clientes que contraen deudas por encima de su capacidad de pago.

Corresponde a este grupo aquellos clientes a los cuales se les concede un descuento según las condiciones de la venta, por pagar en un lapso de tiempo previamente estipulado, transcurrido ese período, y si el cliente no hace la cancelación respectiva pierde el derecho al descuento por pronto pago. Sin embargo muchos deudores, que pagan después de pasado el período de descuento, envían sus pagos como si hubiesen obtenido el descuento. A este tipo de deudores no debe permitírseles que incurran en este hecho tomar las

cantidades que paguen (habiendo perdido el descuento) como abono a cuenta y dejar la cantidad no pagada como cuenta por cobrar y asimismo hacerle la notificación correspondiente de la cantidad por él adeudada.

Clientes que se atribuyen descuentos que no se han ganado.

A este tipo de clientes podrían aplicárseles métodos agresivos de cobranza, utilizando los servicios de bufetes abogados, utilizando letras de cambio, o procedimientos judiciales convenientes.

Clientes que intencionalmente cometen fraude.

Constituyen el grupo de clientes más problemático de todos los tipos de clientes anteriormente citados. Estos clientes son generalmente deshonestos y se valen de engaños a los acreedores para conseguir crédito y posteriormente utilizan procedimientos dolosos para no cancelar sus obligaciones. Debe el acreedor emplear todos los medios legales posibles para salvar la cuenta por cobrar una vez que se haya detectado el fraude crediticio.

Las once clases de cliente citadas pueden ser localizadas con bastante frecuencia en los negocios; tanto de crédito comercial como de consumidores. En consecuencia, el acreedor debe, para cada caso en particular, tomar en cuenta que sus procedimientos de cobranza sean capaces de enfrentarse a cualquiera de las situaciones que pongan en peligro la recuperación de las cuentas por cobrar.

3.3. Procedimientos y técnicas de cobranzas

En cualquier sistema de cobranzas las actividades se realizan generalmente a través de las siguientes etapas.

Recordatorio.

Insistencia o persecución.

Acciones o medidas drásticas.

En cada una de las etapas mencionadas, se aplica una técnica que debe corresponder a las actividades que se realizan en cada una de ellas; sin embargo, antes de que una empresa inicie el procedimiento de cobranzas, debe tener dentro de sus prácticas de control actividades como envío de estados de cuentas mensuales a los deudores y un sistema de recordatorio del departamento de cobranzas.

El envío de estados de cuentas mensuales a los deudores es una de las prácticas más comunes, tanto en crédito comercial como de consumidores. Los estados de cuenta sirven para que el deudor pueda verificar los cargos que se le han hecho en cuentas por sus compras, cargos financieros y los abonos por sus pagos:

Normalmente, la elaboración de estos estados de cuenta generalmente está a cargo del departamento de contabilidad y su forma depende de los métodos de registro que utilice la empresa.

No obstante, deben ser controlados por los funcionarios encargados de las cobranzas. Generalmente muestran los saldos vencidos durante meses anteriores y una descripción de las facturas que se le han cargado en cuenta y de los pagos del cliente.

Independientemente de la variedad de modelos que puedan existir en vista de que cada empresa diseña el suyo de acuerdo a sus necesidades es importante que se tenga en cuenta su utilidad como medio de recordatorio y verificación de operaciones con el cliente.

En cuanto a la utilización del sistema de recordatorio del Departamento de Cobranzas, en una empresa que maneja pocas cuentas por cobrar es posible estudiar u observar cada caso en forma individual, en períodos de tiempo relativamente cortos.

Para esto debe disponer de un registro suplementario, tarjeta índice o archivo especial del cliente que le recuerde que se han hecho las gestiones posibles para efectuar los cobros correspondientes. En el caso de las compañías que manejan muchas cuentas, no es práctico utilizar el mismo sistema de recordatorio señalado anteriormente, sino uno que de acuerdo a la gran cantidad de cuentas que maneja tenga como objeto en primer lugar recordar al departamento de crédito las cuentas vencidas que cada día requieren su atención y en segundo lugar registrar la acción tomada en el esfuerzo de cobranza, así como también la fecha en que esta acción se tomó.

El trabajo hecho en esta forma contribuye a que se incurra en menos repetición de registros y menos actividad de oficina, lo cual hace más eficaz el sistema. Los sistemas establecidos para empresas que manejan muchas cuentas, y que se constituyen con el objeto señalado anteriormente (más que todo en el manejo de crédito de consumidores) pueden variar en detalles, generalmente son un sistema de tarjetas de índice archivadas en orden de fecha o un sistema de tarjetas de registro en el cual las cuentas se archivan en orden alfabético y por fecha. Al respecto no se sugiere un modelo particular de tarjeta, en vista de que sus especificaciones varían de acuerdo al sistema de trabajo de cada empresa y sus políticas de cobro, según se trate de crédito comercial o crédito de consumidores.

La etapa de recordatorio.

Una vez que se haya cumplido con el envío de los estados de cuenta mensuales, se procede a de revisar el registro de recordatorios del departamento de cobranzas antes de iniciar el procedimiento de cobro. El primer recordatorio manifiesta al cliente que no ha cumplido con su pago habiendo ya pasado la fecha de vencimiento de su factura. Es normal, que transcurran varios días entre las fechas de vencimiento y las de recordatorio. La primera notificación de cobro, a manera de recordatorio, debe ser moderada e impersonal.

La técnica en esta etapa puede consistir en un estado donde figura los conceptos de la deuda, copia fotostática o duplicado de facturas vencidas, correspondencias a través de correo electrónico, llamadas telefónicas, tarjetas impresas o estados de cuenta los cuales se envían a los deudores de acuerdo al tiempo de atraso.

Estos recordatorios pueden ser repetidos si enviado un primer recordatorio no se obtiene el pago de la cuenta en reclamo. Cualquiera de las modalidades de técnicas mencionadas que se utilicen en esta etapa es principalmente con el propósito de que:

El cliente recuerde que tiene pagos vencidos

El cliente pague a la brevedad posible.

Se evite el envío de un segundo o tercer recordatorio y en consecuencia, se minimicen los gastos de cobranza.

Se puede dar el caso de que el cliente haya efectuado su pago, en fecha posterior al envío del primer recordatorio y anterior al recibo de éste; en tal circunstancia, es usual que en los medios utilizados se le exprese, que en caso de haber efectuado el pago antes del recibo del recordatorio, haga caso omiso de éste. Así los modelos de recordatorio podrían variar de acuerdo a las condiciones de atraso en que se encuentre el cliente.

No obstante, el modelo de recordatorio a ser utilizado dependerá del tipo de respuesta que se haya obtenido de los clientes una vez que hayan sido contactados y de las razones que expongan los clientes para no haber realizado sus pagos oportunamente.

Una vez cumplida la etapa de recordatorio, y si las gestiones realizadas fracasan, entonces la etapa siguiente es la de insistencia o persecución. En esta fase del procedimiento de cobranzas, se busca un programa de acciones sucesivas que se apliquen a intervalos regulares, según la compensación de la cuenta con los esfuerzos que se realicen para cobrarla.

Tanto el programa de desarrollo como la técnica a utilizar dependen de la naturaleza de la cuenta por cobrar, de cómo este clasificado el deudor, la clase

de negocio a que se dedique el acreedor y la política para el tratamiento de las cuentas vencidas.

Etapa de insistencia o persecución

La duración de la etapa de insistencia puede ser corta o larga, puede tomarse días como también varios meses y por ello es necesario tomar en consideración el factor tiempo en relación con los esfuerzos, en términos monetarios, que se realicen para cobrar las cuentas.

La técnica aplicable en esta fase del procedimiento de cobro consistiría en el uso de medios similares a los utilizados en la fase de recordatorio, pero empleando en una forma más enérgica o agresiva de tal manera que las comunicaciones dirigidas al deudor se hacen con frecuencia, a intervalos de tiempo cortos, en términos enérgicos.

La insistencia puede ser mediante un envío constante de cartas, correspondencias vía fax o correo electrónico; con frecuencia, con cierto grado de determinación. Es altamente recomendable la realización de entrevistas personales con los deudores cuando los medios anteriores no han tenido éxito, o utilizando también a los agentes de ventas por el conocimiento que tienen de los clientes, de sus necesidades del producto o mercancía y de saber que si el cliente no paga la cuenta vencida el próximo pedido le sería negado.

En consecuencia, los vendedores, en vista de su interés por colocar los pedidos, se verían animados a persuadir al cliente para que cumpla con el pago vencido.

Etapa de acciones o medidas drásticas

Una vez agotados los medios posibles en las etapas de recordatorio y persecución, no queda otro camino que emplear medidas drásticas en contra del deudor, a pesar de que esto significa la ruptura de las relaciones con éste.

Las técnicas más utilizables en esta etapa son las siguientes:

- ❖ Mediante letras de cambio
- ❖ Mediante los servicios de una agencia de cobranzas
- ❖ Mediante el uso de abogados.

La letra de cambio constituye uno de los instrumentos de más uso en el ambiente comercial, la cual es una demanda de pago emitida por una persona o empresa a cargo de otra persona o empresa.

Cobro mediante servicios de una agencia de cobranza.

Las agencias de cobranza son instituciones que se encargan de realizar cobros por cuentas de un acreedor que ha tenido dificultades para recuperar ciertos créditos de plazo vencido.

Cuando se entrega una cuenta por cobrar a una agencia, el acreedor interesado está resignado a perder una parte de la misma por concepto de los honorarios que tendría que pagar por dicho concepto y por supuesto iría a contribuir al aumento de los gastos de cobranza. No obstante, la entrega de la cuenta vencida a la agencia de cobros repercute profundamente en el ánimo del deudor quien ahora se verá obligado a pagarle aun acreedor diferente y podrá temer a su caída en el desprestigio en el ambiente de los negocios por insolvencia.

Debe tomarse en consideración que las agencias de cobranzas pueden prestar también servicios en el suministro de información cuando se investiga a un cliente para concesión de crédito.

Es de suma importancia que el acreedor calcule el beneficio que se pueda obtener de la cuenta a recuperar. En este sentido, debe tomar en cuenta la compensación que debe haber, en términos de beneficio, entre el monto a recuperar y el costo total de la recuperación.

Cobro mediante el uso de servicios de abogados.

Cuando una cuenta se le entrega a un abogado, es con las instrucciones de que proceda inmediatamente y en forma enérgica. Utilizando este medio de cobranza el acreedor está dispuesto a terminar sus relaciones comerciales con el deudor.

Este medio de acción drástica es el más enérgico de todos los utilizables y posiblemente sea el máximo intento que se haga para cobrar una cuenta vencida.

Un abogado hábil intentará una demanda al serle entregada la cuenta para el cobro. Inmediatamente gestionará el cobro total de la deuda y si esto es imposible llegaría a un convenio a favor de su cliente.

Como un último recurso se acudiría a un juicio, pero es costoso, puede resultar difícil demostrar la deuda y obtener un fallo favorable, y aún obteniendo dicho fallo se puede presentar el caso de que los recursos con que cuente el deudor no son suficientes para cancelar la cuenta y podría ser tan difícil cobrar como al principio la deuda.

El abogado debe asesorar a su cliente indicándole cuando debe proceder judicialmente contra un cliente, puesto que la acción a seguir, debe tomarla el acreedor.

3.4 CUENTAS POR COBRAR

Las cuentas por cobrar constituyen tal vez uno de los activos más importantes de una empresa. Su misma naturaleza de representar las decisiones de concesión de crédito, la gran importancia que para la administración tiene su buen manejo y control en las decisiones financieras, como instrumento que contribuye a elevar el volumen de ventas y a la generación de fondos para el financiamiento de las operaciones corrientes de la empresa.

Para todos los fines de la gerencia de crédito se deben considerar dos elementos básicos:

- ❖ Obtención de la máxima ganancia en operaciones.
- ❖ Cobrabilidad de las ventas a crédito, minimizando lo más que se pueda el riesgo de las cuentas por cobrar, a fin de protegerse contra posibles pérdidas.
- ❖ Optimización de las ganancias de los accionistas de la firma

El concepto de cuentas por cobrar puede ser establecido desde los siguientes puntos de vista:

Desde el punto de vista contable:

Las cuentas por cobrar son la parte del activo circulante originada por las ventas a crédito. Este concepto comprende las cuentas por cobrar originadas por operaciones comerciales; no obstante, existen cuentas por cobrar no procedentes de las operaciones corrientes de un negocio y comúnmente se le conoce como no comerciales, estas últimas son generadas por transacciones realizadas en las siguientes modalidades:

- ❖ Entre la empresa y sus empleados o accionistas
- ❖ Compañías afiliadas
- ❖ Depósitos reembolsables
- ❖ Reclamaciones por pérdidas a daños
- ❖ Anticipos dados para compra de mercancías
- ❖ Cobros al gobierno por devoluciones de impuestos

En general cualquier derecho a cobrar no proveniente de una venta a crédito de bienes o servicios.

Desde el punto de vista administrativo:

Las cuentas por cobrar son el total de los créditos a corto plazo otorgados y aún no recuperados, y que representan un eficiente indicador de la gestión administrativa de un negocio, o en su departamento de crédito en materia de crédito y cobranzas al hacerse un análisis de ellas. Un negocio se ayuda mejor a sí mismo cuando sirve mejor a su clientela, cuando comercia no sólo en vender sus

productos y servicios, sino también en satisfacer los deseos y las necesidades humanas. Ningún gerente de créditos puede servir bien a su negocio, a menos que actúe en forma igual con el público.

La necesidad de ambos créditos, el comercial y el del consumidor, está firmemente establecida en la sociedad. La satisfacción de estas necesidades constituye el reto profesional que debe enfrentar en la actualidad, el hombre dedicado a la gerencia de crédito.

El concepto administrativo de las cuentas por cobrar destaca una importante actividad dentro de la empresa que pone en relieve la necesidad de emprender estudios profundos y cuidadosos, tendientes a lograr la máxima efectividad del proceso de ventas a crédito. Asimismo, en la cobranza de los créditos otorgados en plazos normalmente establecidos por la política crediticia de la firma.

Desde el punto de vista financiero:

Desde el punto de vista financiero, las cuentas por cobrar constituyen fondos comprometidos. Esto significa una ampliación de los mismos en forma directa del efectivo que debería percibirse de las ventas al crédito concedido para facilitar las ventas y mejorar los beneficios.

Esto a su vez afecta el flujo de caja de una empresa, en vista de los efectos que tienen las políticas relativas de la concesión de créditos y a las políticas de cobranzas en la rapidez con que entren los fondos a la firma. Asimismo, también se afectarán los estados financieros presupuestados, tanto el estado de ganancias y pérdidas como el balance general debido a los efectos de las decisiones que se tomen respecto a las ventas a crédito y a las pérdidas por cuentas incobrables.

Así, desde el punto de vista financiero, las cuentas por cobrar, representan un instrumento realmente importante en la función financiera de una empresa. De una buena política de concesión de crédito y de un buen sistema de cobros, dependerá la contribución de las cuentas por cobrar a la provisión de fondos en las condiciones más ventajosas y a la maximización de las utilidades de la empresa.

Desde el punto de vista económico:

Las cuentas por cobrar (el crédito) representan un elemento con efectos decisivos en todos los tipos de negocios. Los negocios en sus actividades son entes dinámicos que pasan por una serie de etapas o períodos en los cuales períodos de prosperidad alternan con períodos de recesión. La confianza y voluntad para el otorgamiento de crédito, monto y plazo de pago van a depender en gran parte de la etapa en la cual se encuentre el negocio.

En consecuencia, cuando un negocio se recupera de un período de decadencia, invierte en activos fijos, los precios y las utilidades aumentan con el incremento de la demanda; al elevarse el valor de los bonos y las acciones, nuevos créditos se negocian fundamentados en ese aspecto.

Se necesita la utilización de la totalidad del capital y mano de obra para satisfacer la demanda. En una época de depresión, en la cual la demanda se nivela o es inferior a la producción, los comerciantes quedan con niveles de inventarios elevados que no pueden vender; se trata de acelerar el cobro de las cuentas y documentos por cobrar, se venden bonos, acciones y activos fijos para pagar a los acreedores y aumentar la liquidez de la firma; la reducción de personal es característica de esta época.

En época de recesión, lo característico es que un gerente sea pesimista y se niega a conceder créditos. Así, la reducción en las ventas y en la actividad de los negocios, a lo cual a su vez se une la presión a los clientes para que cancelen sus deudas a la empresa; cuando se trata de créditos de plazos no vencidos, se les ofrecen a los clientes atractivos descuentos por pagar antes de la fecha de vencimiento de la deuda.

Cuando la recesión alcanza su punto más bajo, los gerentes de crédito intentan estimular la recuperación de la empresa mediante el establecimiento de una política crediticia más liberal. En las primeras etapas de cambio en los negocios, si la confianza de los gerentes de crédito en la capacidad de pago de sus clientes en el futuro los hace demasiado flexibles en la concesión de los créditos, se da un impulso a la sobre expansión con el consiguiente peligro de inversión excesiva en cuentas por cobrar.

Lo anteriormente señalado respecto al enfoque económico del crédito resalta el papel que desempeña el crédito en las diversas etapas del ciclo de los negocios y la incidencia que tiene el ciclo de los negocios en los niveles de cuentas por cobrar, en la concesión y en la restricción del crédito.

Los conceptos de cuentas por cobrar, enfocados a través de cuatro puntos de vista diferentes dan una idea de las diferentes actividades en la vida de una empresa en las cuales las cuentas por cobrar desempeñan uno de los roles más importantes, tanto en el aspecto Contable, Administrativo y Financiero como el Económico.

Generalmente el término de cuentas por cobrar es utilizado para denominar los créditos concedidos en cuenta abierta y recuperable a corto plazo; es decir, a base de cargos y abonos en los cuales en muchos casos no se requiere la utilización de comprobantes en los cuales figura la firma del deudor como obligado a pagar. Así, se conceden plazos razonables y descuentos por pronto pago, aspectos que están formalizados en los documentos por cobrar antes mencionados.

Sin embargo, ese formalismo no impide que puedan ser estudiadas en conjunto bajo el rubro de cuentas por cobrar ya que los aspectos relacionados con Administración y control pueden usarse indistintamente, salvo en los casos de negociación de documentos por cobrar, en los cuales es necesario un tratamiento especial desde el punto de vista legal, contable y financiero: Es importante considerar las disposiciones legales que rigen los documentos negociables más usuales, como letras de cambio y pagarés.

3.5 FACTORAJE (FACTOTING)

El factoraje es otra opción que tienen las entidades para allegarse de efectivo mediante la venta de su cartera de clientes a una entidad financiera que funge como factor.

Son aquellas sociedades anónimas, autorizados por SHCP para financiar cuentas por cobrar, proporcionando servicios profesionales de cobranza, investigación, análisis de crédito. La importancia de estas empresas es que desempeñan en el sistema mexicano una importante función de intermediación no bancaria, orientada al financiamiento de la actividad comercial mediante la adquisición del derecho de crédito, los cuales se encuentran basados en la proveeduría de bienes y servicios. Esta función se desarrolla principalmente de las pequeñas y medianas empresas.

Cuando las empresas venden su cartera a otra que se denomina factor, lo hacen a través de un contrato en el cual la empresa cede los derechos sobre el cobro de su cartera que puede estar integrada por copias de facturas, notas de remisión, contra-recibos, o letras de cambio, anotando en dichos documentos la leyenda "debe pagarse al factor". De esta manera asume el factor la responsabilidad de cobro y la empresa cede sus derechos.

Las empresas de factoraje suelen ser bancos, cajas de ahorro u otras compañías especializadas. Además del anticipo financiero, la compañía de factoraje puede:

- ❖ Asumir el riesgo crediticio
- ❖ Asumir el riesgo de cambio, si la factura es en moneda extranjera
- ❖ Realizar la gestión de cobranza
- ❖ Realizar el cobro efectivo del crédito y asesorar a su propia compañía aseguradora
- ❖ Asesorar al cliente sobre la salud financiera de los deudores

El factoraje suele ser utilizado por las PYMEs para satisfacer sus necesidades de capital circulante, especialmente en los países en los que el acceso a préstamos bancarios es limitado. El factoraje es útil a las PYMEs que venden a grandes empresas con elevados niveles de solvencia crediticia.

En el factoraje suelen participar tres partes:

- ❖ Vendedor, cliente o cedente
- ❖ Empresa de factoraje, factor o cesionario
- ❖ Deudor o cedido

En algunas modalidades de factoraje (principalmente en el factoraje de exportación) pueden participar otras partes, como compañías aseguradoras o terceros encargados de gestiones de cobranza

Tipos de factoraje

- ❖ Factoraje sin garantía o sin recurso. El factoraje sin recurso implica la compraventa de facturas por el 100% del valor de las mismas menos un porcentaje o diferencia de precio, sin requerir la firma de avales o garantías de ningún tipo. La empresa de factoring asume totalmente el riesgo de incobrabilidad del deudor.
- ❖ Factoraje con garantía o con recurso. El factoraje con garantía o con recurso implica la compraventa de facturas, recibiendo el cliente un anticipo financiero por una parte del valor de dichas facturas. Las empresas que desarrollan esta modalidad de factoraje no asumen el riesgo de incobrabilidad del deudor y, por ello, solicitan al cliente la firma de un vale, de un aval o de una fianza como garantía del adelanto recibido. El factoraje con recurso se asemeja a lo que comúnmente se conoce como cesión de crédito en garantía.
- ❖ Factoraje doméstico. El factoraje doméstico es el realizado con documentos de crédito representativos de compraventas dentro de un país.
- ❖ Factoraje de exportación. El factoraje de exportación corresponde a la compra de documentos de crédito que documentan ventas al exterior. Habitualmente la compañía que realiza el factoraje se asegura la cobrabilidad mediante un seguro de crédito con una compañía aseguradora o con otra compañía de factoraje del país del importador.

- ❖ Factoraje de importación. El factoraje de importación es el aseguramiento de créditos que exportadores de un país otorgaron a importadores de otro país. Es el complemento del factoraje de importación y suele incluir los servicios de gestión de cobranza y transferencia de los fondos al país del exportador.
- ❖ Factoraje corporativo. El factoring corporativo es la cesión global de las cuentas a cobrar de una empresa. La compañía de factoraje suele encargarse de realizar adelantos financieros a los proveedores, así como el pago de cuentas a cobrar o salarios.
- ❖ Factoraje de créditos por ventas ya realizadas. El factoraje de créditos por ventas ya realizadas es la forma más habitual de factoraje. Los créditos adquiridos corresponden a mercadería o servicios ya recibidos por el comprador.
- ❖ Factoraje de créditos por ventas futuras. En algunas legislaciones se permite ceder créditos a cobrar de ventas a realizar. Esta modalidad suele ser habitual cuando existen flujos a compradores habituales o créditos a cobrar a tarjetas de crédito.
- ❖ Factoraje al vencimiento o maturity factoring. Conocido como factoraje de "precio madurez", constituye una operación de servicio completo pero sin financiamiento. El factor hará el análisis de los deudores y determinará el monto del crédito aprobado, que se comprometerá a pagar si el deudor no lo hace.

¿Para qué sirve el factoraje financiero?

El factoring tiene como finalidad, reducir los ciclos de cobro y con ello otorgar liquidez a la empresa. El beneficio fundamental es el de contar con dinero mas rápido, y es muy útil para cuando se le presentan oportunidades de un negocio para los cuales requiere darle muchas vueltas al ciclo financiero.

Por ejemplo, supongamos que la empresa es importadora de consolas de videojuegos más exitosa del año y estamos próximo al día de reyes, donde las ventas se incrementan, obviamente la empresa debe contar con la liquidez necesaria para poder pagar a su proveedor toda la mercancía, y este proveedor no acepta créditos, y es urgente comprar todas las consolas posibles para poderlas colocar después en el mercado, mediante este mecanismo es posible ya que puede recurrir a ello y se contara con la liquidez necesaria para adquirir dichas consolas.

EL FACTORAJE Y SUS REQUISITOS

- ❖ Contar con cuenta de cheques.
- ❖ Las personas físicas y morales dedicadas a la industria de comercio, servicio que documente sus ventas y/o compras a crédito.
- ❖ Suscribir un contrato de factoraje financiero.
- ❖ Los documentos a ceder deberán provenir de la operación mercantil.
- ❖ Deberán apegarse al resultado del estudio del crédito mismo que considerara la solvencia moral, situación financiera, capacidad de pago y aspectos cualitativos del solicitante, así como de la entrega de la información que en cada caso aplique.

Nota: Los requisitos citados en cada tipo de crédito son enunciativos más no limitativos.

3.6 RENDIMIENTO SOBRE LA INVERSION

El rendimiento sobre la inversión esta relacionada con la administración de la cobranza ya que es la proporción entre la Utilidad neta después de Impuestos dividida entre la Inversión.

El porcentaje que resulta muestra el poder de generar Ganancias que tiene la inversión de los accionistas, de acuerdo con su Valor en libros. Esta razón es sólo una medida aproximada del rendimiento sobre la Inversión.

Para una Empresa que crece rápidamente, la razón de Utilidad neta después de Impuestos respecto a la Inversión con el fin de ejercicio, puede ser un indicador engañoso.

Un aumento de esta razón cuando la empresa se apoye en fuertes financiamientos, puede ser una señal de peligro, por lo que será necesario un análisis amplio.

Sin embargo para que las empresas tengan utilidad deben de tener una buena administración en su cobranza, puesto que no servirá de mucho el hecho de facturar si, en realidad estas cuentas nunca se cobraran o tendrán un gasto adicional el hecho de hacerlas cobrar.

3.7 PRINCIPALES INDICADORES FINANCIEROS APLICABLES A LA SOLICITUD DE CREDITOS

La capacidad y capital de un solicitante de crédito pueden ser elevados utilizando índices financieros como.

- ❖ Razón de circulante.
- ❖ Prueba del ácido o razón de solvencia inmediata.
- ❖ Rotación de cuentas por cobrar y periodo medio de cobros.
- ❖ Periodo medio de pago antigüedad de las cuentas por pagar.
- ❖ Rotación de inventarios.
- ❖ Margen de utilidad neta operativa

3.8 COSTOS DE LAS COBRANZAS

Una de las variables principales de la política de cobranza es el costo de los procedimientos de cobranza, situado dentro de ciertos límites, mientras mayores sean los gastos de cobranza menor será la proporción de incobrables y el lapso medio de cobro. No obstante la relación entre costo de las cobranzas y eficiencia de las mismas no es lineal.

Los primeros gastos de cobranza es probable que produzcan muy poca reducción de las cuentas incobrables; pero a medida que se van aumentando los gastos, estos comienzan a tener un efecto significativo en este sentido, pero a partir de un punto, si se siguen incrementando los gastos de cobranza, se tiende a producir cada vez menos reducción de la pérdida a medida que estos gastos se vayan agregando.

Se debe considerar seriamente que los gastos de cobranza deben siempre compararse con las sumas de dinero que se traten de recuperar. No resulta económicamente beneficioso recuperar el valor de una cuenta cuyos gastos de cobranza exceden el monto a rescatar: También es recomendable estudiar con seriedad aquellos casos en los cuales está permitido cargar a la cuenta del cliente los gastos de cobranza para que éstos puedan ser aplicados en forma razonable.

Los gastos de cobranza de una empresa guardan íntima relación con las políticas y procedimientos de cobro.

En la medida que una empresa sea más restringida en el otorgamiento de crédito y más agresiva en sus procedimientos de cobro reduce sus pérdidas en cuentas incobrables; no obstante corre el riesgo de que disminuyan sus ventas y aumenten sus gastos de cobranza al hacer un mayor uso de personal para labores de cobranzas.

El análisis lineal de punto de equilibrio y los gastos de cobranzas.

Los gastos de cobranzas, constituyen el esfuerzo realizado por la empresa para recuperar las cuentas por cobrar medido en términos de unidades monetarias. Por constituir un costo expirado, aplicable al período normal de operaciones en el cual se incurrirá, el incremento de los gastos de cobranza ocasiona una disminución de las utilidades.

Asimismo, los gastos de cobranza afectan el procedimiento de recuperación de créditos. Se debe tomar en consideración que el monto de las cobranzas nunca debe ser inferior a los gastos incurridos con esa finalidad. Un concepto de gran ayuda que permite hacer una comparación entre la compensación de gastos de cobranza con cobros es el del Punto de Equilibrio. Esta importante herramienta de análisis financiero puede servir de gran ayuda en la administración y control e cuentas por cobrar.

Aplicando este mismo concepto a la relación cobros – gastos de cobranza podría expresarse diciendo que el punto equilibrio en este sentido se obtiene cuando el monto del total de los gastos de cobranza igualen a la totalidad de los cobros efectuados.

Los gastos de cobranzas pueden ser clasificados en:

- ❖ Gastos fijos de cobranza. Son aquellos que se mantienen constantes para cualquier monto de las cobranzas tales como:

Sueldos fijos y otras asignaciones del personal de cobranza.

Seguros de vida, vehículos, hospitalización, médico quirúrgico que tenga la empresa para el personal de cobranza.

- ❖ Gastos variables de cobranza. Son aquellos que varían en función de las gestiones que se hagan para realizar las recuperaciones de cuentas por cobrar, como: Comisiones de cobradores, según el monto de las cobranzas que realicen.

- ❖ Gastos de viajes en gestiones de cobranza.

Honorarios de abogados y otros gastos en los que se utilicen procedimientos jurídicos.

Gestiones a través de oficinas de cobranzas ajenas a la empresa.

Cualquier otro tipo de gasto que se haya de efectuar relacionado con cobros y que no se realice con carácter permanente.

3.9 ASPECTOS PRINCIPALES A CONTROLAR EN LA ADMINISTRACION DEL CRÉDITO

En la administración de cuentas por cobrar, cuyo objetivo principal es elevar al máximo el rendimiento sobre la inversión, no es posible determinar si se logra la consecución de tal objetivo sin establecer un sistema de control. Tal sistema de control debe ser capaz de proporcionar resultados que revelen si el rendimiento se está obteniendo de acuerdo al requerido por la empresa en sus operaciones. Si no se está logrando ese objetivo se debe determinar:

¿Cuáles son las causas de las desviaciones?

¿De quién es la responsabilidad?

¿Qué consecuencias tienen las desviaciones causadas en los resultados?

¿Qué medidas adoptar para corregir la diferencia y encaminar la actividad que se controla a su destino?

La administración de cuentas por cobrar debe ejercer control sobre los siguientes aspectos:

- ❖ Concesión de créditos.
- ❖ Período de cobranza o plazo
- ❖ Cobro efectivo de las cuentas.
- ❖ Monto o nivel de la inversión en cuentas por cobrar.
- ❖ Control sobre la concesión de crédito.

Aspectos Legales.

La administración de cuentas por cobrar debe considerar las disposiciones legales que se relacionen con las cuentas por cobrar; la legislación impositiva, la legislación civil, la legislación mercantil y penal, están relacionadas con la concesión de créditos, su recuperación y prescripción (legalmente incobrables). En virtud de la dinámica de las leyes, las mismas están sujetas a constantes cambios y aplicación de jurisprudencias que influyen en su interpretación.

Consecuentemente, se recomienda al responsable de la gerencia de crédito y cobranzas referirse a la ley que sea aplicable a cada situación y estar en constante comunicación con el departamento legal; tanto para asesoría como en el tratamiento de las cuentas de cobro dudoso.

Análisis de las Cuentas por Cobrar

Esta es una de las actividades más importantes en la observación de las cuentas por cobrar y consiste en clasificarlas de acuerdo con el tiempo durante el cual han estado vigentes. Este procedimiento debe realizarse en forma permanente y sus resultados se presentan en un estado de análisis de cuentas, o a solicitud de quien esté a cargo de la gerencia de crédito. Este procedimiento también es útil para comprobar el saldo de las cuentas por cobrar. Este estado denominado análisis de cuentas generalmente contiene:

- ❖ Nombre y dirección del cliente.
- ❖ Monto de la deuda.
- ❖ Que parte de la deuda corresponde a cada mes atrasado en los pagos, o facturas anteriores pendientes de cancelación.
- ❖ El departamento de contabilidad puede utilizarlo para la fijación de la reserva o provisión en la estimación de pérdidas en cuentas por cobrar.

La administración del crédito y las cobranzas se encuentra entre las actividades más difíciles de realizar. Esta actividad está incluida entre las muchas que desempeña una empresa que produce artículos para la venta, o que compre dichos artículos para luego revenderlos. Cualquiera que sea la modalidad de las operaciones, se espera obtener un margen de utilidad razonable con relación a sus costos y gastos.

Las políticas y procedimientos utilizados para la concesión de los créditos, recaudación del dinero que produzcan los cobros de los créditos, los instrumentos que utilice la firma para ejercer un control efectivo sobre los créditos y las cobranzas, y , entre otras, van a ser las variables que los empresarios con agudeza de visión financiera tendrán que considerar a fin de orientar efectiva y eficientemente la gerencia de crédito y cobranzas. Así, se pretende lograr los

objetivos propuestos para la empresa donde el volumen de sus ventas y el nivel de sus utilidades netas periódicas dependen de las ventas a crédito.

Fundamentalmente el control de las cuentas por cobrar consiste en un proceso que guía la actividad desarrollada hacia un fin determinado de antemano. Significa la determinación de si tal actividad está o no logrando los resultados que han sido ya previstos en el plan original.

Componentes de un sistema de control de crédito

Esencialmente cualquier sistema de control incluirá:

- ❖ Un fin previamente determinado una línea de acción un patrón o estándar, una norma o regla de decisión, un criterio o una unidad de medida, que sea utilizado como base para el control.
- ❖ Un medio para medir el desarrollo de la actividad.
- ❖ Un procedimiento para comparar dicha actividad con un criterio fijado, o base para el control.
- ❖ Algún mecanismo que corrija la actividad que se desarrolla, par que se encamine hacia la consecuencia de los resultados deseados.

Los elementos anteriormente señalados constituyen una secuencia de pasos o etapas a seguir en la aplicación o puesta en marcha de un sistema de control. Existencia de una base para ejercer el control.

Constituye la fase inicial del proceso de control. Como se había comentado anteriormente, esta base para el control puede ser un fin predeterminado, un plan, una línea de actuación, un patrón o estándar, una norma o regla de decisión, un criterio o una unidad de medida.

La idea más importante del control es esencialmente determinar, cuales debieron ser los resultados o, por lo menos, que se puede esperar de una acción dada con relación al plan original o base para el control.

Un requisito previo para todo control se fundamenta en la formulación de una línea de actuación de acuerdo a lo que se haya planeado; el proceso de control debe responder a las siguientes interrogantes:

¿Cuál es la acción a desarrollar y como se va a desarrollar?

¿Cuál es el objetivo a lograr?

¿Qué recursos se necesitan, en que cantidad y a que costo, cómo deben ser aplicados estos recursos y en que oportunidad?

¿Quiénes son responsables del desarrollo de las actividades?

En fin, las líneas de acción y la planeación original constituyen las bases para el control y sin ello es imposible que éste exista. No obstante, existe la necesidad de revisar los planes originales para detectar si las desviaciones se originan en la formulación del plan original y realizar los ajustes necesarios.

Para la vigilancia de una actuación se debe depender de una base de comparación que ayude a determinar lo que dicha actuación (u otra de la misma naturaleza) ha logrado a través de su realización si se le compara con los planes originales. La información sobre los resultados obtenidos debe ser transmitida inmediatamente a las personas que tienen poder para generar cambios o ajustes; de lo cual dependerá que un sistema de control sea eficaz. La unidad de medida debe ser consistente con la base de control; es decir, con lo que se desee controlar. Esto permitirá que se pueda establecer una comparación sencilla de los resultados que se obtengan con el criterio que haya sido fijado.

Utilización de un medio de comparación.

Una vez obtenidos los resultados estos deben compararse con el criterio que haya sido fijado como base para el control. De esta manera pueden detectarse las variaciones posibles en la ruta seguida hacia el objetivo deseado. Esto es debido a que cualquier actividad produce algún tipo de variación; es importante determinar dentro de que límites debe mantenerse la misma.

Tales límites se medirán por las diferencias que existan entre los resultados que se deseen obtener y los que realmente se han obtenido. Es también importante que un ejecutivo (el tomador de decisiones) tenga capacidad para hacer la distinción entre una variación insignificante; es decir, dentro de los límites de variación previstos y una variación que implique la aplicación de medios correctivos.

La revisión del plan original puede determinar, por ejemplo cuando se ha incurrido en un error en la política crediticia y no en la actividad de otorgar créditos y/o de recuperarlos.

Se pueden haber otorgado créditos de acuerdo a las políticas de la firma pero su recuperación no es consistente ni con su monto ni con el plazo de pagos concedido. Así, una empresa puede tener como política general otorgar no más de 15 días a sus clientes para que cancelen sus cuentas y no concede descuentos por pronto pago; mientras que la competencia concede 30 días de plazo y otorga descuentos por pronto pago. Esto podría tener como consecuencia una baja en las ventas y demoras de los clientes para pagar debido a los patrones establecidos por el mercado y deficiencias obvias en el flujo de caja de la firma.

Adopción de algún mecanismo correctivo y retroalimentación.

Una vez comparados los resultados obtenidos con el criterio base, en caso de observarse diferencias es necesario realizar las acciones necesarias para corregir la desviación. Las medidas a tomar para hacer los correctivos pueden determinarse partiendo de los datos que se hayan obtenido en las tres etapas anteriores.

El proceso de control termina precisamente en esta etapa en la cual se toman las decisiones sobre las acciones que deben realizarse para encauzar la actividad decisiva hacia el logro del objetivo señalado; aquí se incluye la revisión final de los planes para ajustarlos a las necesidades reales.

De esta manera se produciría una mayor armonía entre la planeación original y las actividades ejecutadas. Esta etapa incluye un conocimiento permanente de las consecuencias de las decisiones tomadas para corregir las desviaciones. Así se podrá garantizar que las nuevas acciones a tomar guardan consistencia con los planes.

En otras palabras, el proceso de control es permanente. No se debe esperar por resultados finales para tomar las decisiones sobre las acciones correctivas que deben ser aplicadas para corregir las diferencias entre lo planeado y lo ejecutado.

Periodo de cobranzas o plazo.

Las consecuencias de las políticas de crédito utilizadas se reflejan en la actividad de cobranza. Si las actividades y normas crediticias son flojas o liberales, la presión se refleja en el departamento de cobranzas para acelerar el flujo de fondos provenientes de las cuentas por cobrar. Mientras que si son muy restrictivas, inclusive para la concesión de crédito tal vez no se necesite un departamento de cobranzas.

En consecuencia, si se deben usar medidas generales de financiamiento, es también necesario desarrollar medios para vigilar las actividades de quienes conceden crédito y de los encargados de los cobros de las cuentas.

Entre las medidas que pueden utilizarse para evaluar las diferencias de la actividad crediticia se encuentran:

- ❖ Porcentaje de pérdidas o solicitudes de créditos rechazados en relación con las ventas a crédito.
- ❖ Análisis de los vencimientos de las cuentas por cobrar y determinación del período medio de cobranza.
- ❖ Porcentaje de pedidos o solicitudes de crédito rechazados en relación con las ventas a crédito.

Si se rechaza una gran cantidad de pedidos podría ser debido a que los términos o condiciones son poco estrictos o si las normas son demasiado restrictivas.

Posiblemente al establecer plazos de 60 días, trae como consecuencia que se atraigan tantos clientes inaceptables que la proporción de rechazos sería muy alta. Esta situación puede remediarse ofreciendo plazos menores, por ejemplo 30 días, para todos los clientes. En caso de los términos fuesen como los de la competencia, la falla podría estar en la norma que, en vista de que por estar limitada por ese aspecto, podría ser demasiado rígida.

Análisis de los vencimientos de las cuentas por cobrar y determinación de período medio de cobranza.

El análisis de los vencimientos de las cuentas por cobrar, es uno de los dispositivos de control más útiles, proporciona una tabulación de las cuentas vencidas, clasificando los montos de las cuentas por cobrar de acuerdo al tiempo que tiene vencidas, clasificando los montos de las cuentas por cobrar de acuerdo al tiempo que tienen vendidas, generalmente se expresa en días.

Los resultados obtenidos de la tabulación constituyen un medio para comparar los períodos de cobro establecidos en las condiciones del crédito concedido con el tiempo que se toman los deudores para pagar sus cuentas. De tal manera que, de acuerdo con ello, la actividad de conceder créditos podría tomar medidas correctivas para regular las condiciones; en consecuencia la firma debe ser, en cierto grado, estricta en la concesión de créditos. La decisión en este respecto estará de acuerdo a la antigüedad de los vencimientos de la cuenta y la política de conceder más créditos.

Utilizando el período medio de cobro es posible determinar si los deudores se toman más del tiempo concedido para cancelar sus cuentas.

Control sobre los cobros.

La observación de las actividades de cobranza podría ser una de las tareas más difíciles para la establecer un criterio sobre el establecimiento de la responsabilidad en el caso del incumplimiento de los clientes. En caso de pérdida, la evaluación que se hizo del crédito concedido pudo haber sido deficiente; así como también debido a fallas en el control de los cobros.

Las técnicas utilizadas para controlar la concesión de créditos pueden utilizarse para los cobros, clasificación por vencimiento y período de cobranza; así como otras técnicas; tales como, como rotación de las cuentas por cobrar, cálculo de porcentaje de cobros en relación con las ventas a crédito.

Si se quiere expresar en términos de moneda los días de atraso en los pagos, se calcula el período medio de cobranza y luego se compara con el establecido por la empresa como norma para sus operaciones de ventas a crédito; finalmente, la diferencia obtenida se multiplica por el valor de la venta diaria promedio.

La venta diaria promedio puede calcularse dividiendo el total de ventas entre el número de días del año (360 días) se ha obtenido utilizando el año comercial de 360 días en vez de 365 un mes =30 días.

El volumen de las ventas a crédito.

En la teoría, cada empresa goza de autonomía para establecer las condiciones de ventas que mejor convengan a sus objetivos y circunstancias. Una organización puede abstenerse de vender a crédito (pago contra entrega o contado) para evitar que sus fondos estén convertidos en cuentas por cobrar y evadir el riesgo de sufrir pérdidas por cuentas imposibles de cobrar. Asimismo, puede usar una política de concesión de crédito generosa como un instrumento agresivo para efectuar las ventas.

Es común que en la práctica, las condiciones de crédito que ofrece la competencia presionen a la empresa a ofrecer las suyas en una forma, al menos, tan generosas como las de sus competidores. Por lo tanto, es posible que en un ramo determinado de la industria todos los acreedores impongan las mismas condiciones para la venta a crédito de un determinado producto.

Condiciones de crédito a los clientes.

Las empresas otorgan crédito sólo a aquellos clientes que se consideran riesgos aceptables. En consecuencia, pueden aplicarse condiciones de pago al contado, o de plazo para el pago más corto, para aquellos clientes cuyo riesgo no se considera conveniente aceptar, o porque la información que se tiene es insuficiente para formarse un juicio al respecto.

La política de la empresa para conceder créditos incide en el nivel o tamaño de la inversión en cuentas por cobrar. En tal sentido, esta inversión será mayor mientras más liberal sea la política adoptada. La aplicación de esta política producirá un efecto contrario en la medida que la empresa sea más restrictiva o exigente para realizar ventas a crédito.

Otro aspecto importante en el estudio del flujo del efectivo sería el rubro de inventarios que a continuación comenzaremos a estudiar.

CAPITULO IV LA INVERSION DE LOS INVENTARIOS

4.1 IMPORTANCIA Y ASPECTOS GENERALES

Los inventarios constituyen los bienes de una empresa destinados a la venta o a la producción para su posterior venta, tales como materias primas, producción en proceso, artículos terminados y otros materiales que se utilicen en el empaque, envase de mercancías o las refacciones para mantenimiento que se consuman en el ciclo normal de operaciones. (NIF C-4 Normas de Información Financiera).

El objetivo de la administración de inventarios, igual que el la administración de efectivo, tiene dos aspectos que se contraponen. Por una parte, se requiere minimizar la inversión del inventario, puesto que los recursos que no se destinan a ese fin se pueden invertir en otros proyectos aceptables de otro modo no se podrían financiar. Por la otra, hay que asegurarse de que la empresa cuente con inventario suficiente para hacer frente a la demanda cuando se presente y para que las operaciones de producción y venta funcionen sin obstáculos, como se ve, los dos aspectos del objeto son conflictivos.

Reduciendo el inventario se minimiza la inversión, pero se corre el riesgo de no poder satisfacer la demanda de obstaculizar las operaciones de las operaciones de la empresa. Si se tiene grandes cantidades de inventario se disminuyen las probabilidades de no poder hacer a la demanda y de interrumpir las operaciones de producción y venta, pero también se aumenta la inversión.

Los inventarios forman un enlace entre la producción y la venta de un producto. Como sabemos existen tres tipos de éstos, los cuáles son el inventario de materia prima, de productos en proceso y el de productos terminados.

El inventario de materias primas proporciona la flexibilidad a la empresa en sus compras, el inventario de artículos terminados permite a la organización mayor flexibilidad en la programación de su producción y en su mercadotecnia.

Los grandes inventarios permiten además, un servicio más eficiente a las demandas de los clientes. Si un producto se agota, se pueden perder ventas en el presente y también en el futuro.

El hecho de controlar el inventario de manera eficaz representa como todo, ventajas y desventajas, a continuación mencionaremos una ventaja:

- ❖ La empresa puede satisfacer las demandas de sus clientes con mayor rapidez.

Algunas desventajas son:

- ❖ Implica un costo generalmente alto (almacenamiento, manejo y rendimiento)
- ❖ Peligro de obsolescencia

La administración de los inventarios es de vital importancia, por el monto de la inversión que generalmente se requiere, así como por la complejidad y grado de dificultad que implica una administración financiera efectiva, la que tendrá como finalidad mantener y/o aumentar la productividad de la empresa, ya que si no hay inventarios no hay ventas y pérdida de mercado, y si no hay ventas no hay utilidad que en cierto plazo llevaría a cierre del negocio.

Para lograr una administración efectiva es necesario establecer políticas; que deben ser formuladas conjuntamente por las áreas de ventas, producción y finanzas.

Estas políticas consisten principalmente en la fijación de parámetros para el control de la inversión, mediante el establecimiento de niveles máximos de inventarios que produzcan tasa de rotación aceptable y constante. Los niveles máximos se establecen en días de producción para las materias primas y productos en proceso y en días de entrar para los productos terminados, fijándose los días que se juzguen apropiados de acuerdo con las circunstancias. Debe tenerse cuidado pues esta política no es susceptible de establecerse con parámetros fijos o rígidos cuando hay variaciones estacionales drásticas y marcadas.

Cuando existe una tasa de inflación alta de más de un dígito y la tasa de inflación rebasa en forma considerable el costo del dinero en el mercado local, aparece normalmente la escasez de materias primas como repercusión natural de la inflación y por provocación artificial a través del ocultamiento con fines especulativos.

Ambas hacen que se dispare la tasa de inflación por lo que la administración de los inventarios no debe hacerse a través de las compras especulativas, así como el que la inversión en inventarios se salga de los parámetros razonables.

La sobre inversión en inventarios es una protección desde el punto de vista económico. Constituye una medida de protección para la empresa en minimizar el efecto nocivo acelerada, pero tiene un costo de oportunidad considerable que debe ser cuantificado.

En base a lo anterior, la administración de la empresa deberá vigilar muy de cerca cuál de las alternativas habrá de seguirse, pudiéndose decir como regla general que si la tasa de inflación supera al costo del capital, deberá optarse por

elevar la inversión en inventarios, hasta donde y cuando la liquidez de la empresa lo permita.

El administrador debe evitar la erosión del margen de utilidad bruta para conservar la productividad de la empresa.

Una alternativa que en ocasiones produce resultados muy efectivos para disminuir la inversión en inventarios, es la reducción del número de materias primas, empaque, etc. que se emplean en la producción estudiándose en conjunto con los departamentos técnicos, comercialización o ventas y fabricación. Los resultados que se obtienen en ocasiones son sorprendentes, debido a que generalmente existe una falta de estandarización y políticas de adquisición congruentes para la optimización de la inversión en los inventarios.

Una parte importante en la administración financiera de los inventarios lo constituye el contacto formal y continuo del departamento de compras y la dirección, con los proveedores de las principales materias primas que se consumen en la producción de la empresa, tratando de optimizar plazos, embarques, modo de envío, medio de transporte, etc., pues lo anterior redundara en buenos frutos y será un medio importante para mantener la inversión en inventarios dentro de los parámetros aprobados y los niveles deseados.

4.2 COSTO DE INVENTARIOS

El cálculo para determinar el costo del mantenimiento del inventario debe considerar las ventas anuales, la distribución que éstas tienen durante el año, la cantidad técnica de producción y lo perecedero del producto.

El costo del mantenimiento del inventario incluye principalmente el almacenamiento, el seguro, el deterioro del producto y el costo de oportunidad del dinero.

Los costos de mantenimiento del inventario se pueden expresar como una tasa anual del valor del dinero del inventario.

La fórmula para calcular el costo de mantenimiento del inventario (CMI) sería:

$CMI = \text{unidades promedio de inventario} \times \text{costo} \times \% \text{ de costo de mantenimiento del inventario.}$

También hay que tomar en consideración que la adquisición de lotes grandes afecta el flujo del efectivo generado internamente.

Para el cálculo de artículos producidos deben considerarse únicamente los costos variables del producto. Los costos fijos se generan a través del tiempo y los volúmenes de los lotes no los afecta significativamente.

Los costos de mantenimiento del inventario aumentan al aumentar la cantidad que se recibe en cada pedido por que en cada compra se tiene más inventario disponible que se debe almacenar, asegurar y financiar.

Es importante determinar el costo de mantenimiento por unidad, el cual se puede calcular multiplicando el porcentaje determinado como costo de mantenimiento del inventario por el costo del producto.

El costo unitario de mantenimiento es uno de los datos necesarios para el cálculo del lote óptimo de compra.

4.2.1 COSTO POR COMPRA

Los gastos de la gestión de compras representan generalmente gastos fijos del departamento de compras y tal vez del control de calidad de materias primas y materiales.

Los gastos se generan para poder formular los pedidos con especificaciones, selección del proveedor, negociaciones en los precios, fechas de entrega, gastos secretariales, papelería, inspección de calidad, etcétera.

Los gastos anuales que se generan en la gestión de compras se dividen entre el número de pedidos emitidos y se obtiene el costo por pedido.

El costo promedio de orden de compras disminuye a medida que aumenta el número de pedidos anuales.

4.3 TIPOS DE INVENTARIOS

Sabemos de antemano que toda entidad manufacturera y de servicios cuenta en un momento dado con inventarios que dependiendo de su naturaleza llegan a ser clasificados. Los más mencionados son los inventarios de materia prima y de productos terminados que todos podemos relacionar con el solo hecho de escucharlos, pero que tanto afecta para la empresa el tener o no tener inventarios.

En la actualidad para el mundo financiero es muy importante determinar cuál es la cantidad más óptima para invertir en un inventario, para el gerente de producción su interés será el que se cubra la materia prima necesaria para la producción en el momento en que esta va a ser procesada, y para los agentes de venta el saber que cuentan con unidades suficientes para cubrir su demanda

y cualquier eventualidad que pueda aumentar las utilidades de la empresa, y para esta conocer de que manera puede disminuir sus costos por tener inventarios que cubran todas estas características.

Para poder mencionar los diferentes tipos de inventarios es necesario tener bien claro lo que son los inventarios. El inventario es por lo general, el activo mayor en los balances de una empresa a si también los gastos por inventarios, llamados costos de mercancías vendidas, son usualmente los gastos mayores en el estado de resultado.

A aquellas empresas dedicadas a la compra y venta de mercancías, por ser esta su principal función y la que da origen a todas las restantes operaciones, necesitan de una constante información resumida y analizadas sobre sus inventarios, lo cual obliga a la apertura de unas series de cuentas principales y auxiliares relacionadas con estos controles. Entre las cuentas podemos mencionar las siguientes:

- ❖ Inventarios (inicial)
- ❖ Compras
- ❖ Devoluciones en compras
- ❖ Gastos de compras
- ❖ Ventas
- ❖ Devoluciones en ventas
- ❖ Mercancías en tránsito
- ❖ Mercancías en consignación
- ❖ Inventarios (final)

Ahora bien los inventarios tienen como funciones el añadir una flexibilidad de operación que de otra manera no existiría. En lo que es fabricación, los inventarios de producto en proceso son una necesidad absoluta, a menos que cada parte individual se lleve de máquina en máquina y que estas se preparen para producir una sola parte.

Es por eso que los inventarios tienen como funciones la eliminación de irregularidades en la oferta, la compra o producción en lotes o tandas, permitir a la organización manejar materiales perecederos y el almacenamiento de mano de obra.

Tipos de inventarios.

- ❖ **Inventario perpetuo:** es el que se lleva en continuo acuerdo con las exigencias en el almacén. Por medio de un registro detallado que puede servir también como auxiliar, donde se llevan los importes en unidades monetarias y las cantidades física. Lo registros perpetuos son útiles para preparar los estados financieros mensuales, trimestrales o provisionales. También este tipo de inventario ofrece un alto grado de control, porque los registros de inventarios están siempre actualizados.
- ❖ **Inventarios intermitentes:** este inventario se puede efectuar varias veces al año. Se recurre a el, por razones diversas no se pueden introducir en la contabilidad del inventario contable permanente al que se trata de cumplir en parte.
- ❖ **Inventario final:** es el inventario se realiza al termino del ejercicio económico, generalmente al finalizar el periodo y puede ser utilizado para determinar un nueva situación patrimonial en ese sentido, después de efectuadas las operaciones mercantiles de dichos periodos.
- ❖ **Inventario inicial:** es el que se realiza al dar comienzos de las operaciones.
- ❖ **Inventario físico:** es el inventario real. Es contar, pesar, o medir y anotar todas y cada una de las diferentes clases de bienes. Que se hallen en existencia en la fecha del inventario, y evaluar cada una de dichas partidas. Se realiza como una lista detallada y valoradas de las exigencias.
- ❖ **Calculo del inventario realizado mediante un listado del stock realmente poseído.** La realización de este inventario tiene como finalidad, convencer a los auditores de que los registros del inventario representan fielmente el valor del activo principal.

Es por ello que la preparación de la realización del inventario físico consta de cuatros fases las cuales son:

- ❖ Manejo de inventarios (preparativos)
- ❖ Identificación
- ❖ Instrucción
- ❖ Adiestramiento

- ❖ Inventario mixto: es de una clase de mercancías cuyas partidas no se identifican o no pueden identificarse con un lote en particular
- ❖ Inventarios de productos terminados: este tipo de inventario es para todas las mercancías que un fabricante es producido para vender a su cliente.
- ❖ Inventario en tránsito: es utilizada con el fin de sostener las operaciones para sostener las operaciones para abastecer los conductos que ligan a las compañías con sus proveedores y sus clientes, respectivamente. Existe porque un material debe moverse de un lugar a otro, mientras el inventario se encuentra en camino, no puede tener una función útil para las plantas y los clientes, existen exclusivamente por el tiempo de transporte.
- ❖ Inventario de materia prima: en el se representan existencias de los insumos básicos de los materiales que habrá de incorporarse al proceso de fabricación de una compañía.
- ❖ Inventarios en procesos: son existencias que se tienen a medida que se añada mano de obra, otros materiales y de mas costos indirectos a la materia prima bruta, la que se llegara a conformar ya sea un sub.-ensamble o componente de un producto terminado; mientras no concluya su proceso de fabricación, ha de ser inventarios en procesos.
- ❖ Inventario disponible: es a aquel que se encuentran disponibles para la producción o venta.

4.4 MODELOS DE LA CANTIDAD ECONOMICA DE PEDIDOS

Este modelo puede utilizarse para controlar los artículos en existencia en los inventarios de la empresa

La cantidad económica de pedido busca encontrar el monto de pedido que reduzca al mínimo el costo total del inventario de la empresa

El modelo de la cantidad económica de pedido se basa en tres supuestos fundamentales, el primero es que la empresa conoce cuál es la utilización anual de los artículos que se encuentran en el inventario, segundo que la frecuencia con la cual la empresa utiliza el inventario no varía con el tiempo y por último que los pedidos que se colocan para remplazar las existencias de inventario se reciben en el momento exacto en que los inventarios se agotan.

Los Costos Básicos

Dentro de los costos que se deben tener en cuenta para la implementación de este modelo están:

- ❖ Costos de pedido: Son los que incluyen los costos fijos de oficina para colocar y recibir un pedido, o sea, el costo de preparación de una orden de compra, procesamiento y la verificación contra entrega.

Estos se expresan en términos de gastos o costos por pedido.

- ❖ Costos de mantenimiento del inventario: Son los costos variables unitarios de mantener un artículo en el inventario por un periodo determinado. Entre los más comunes se encuentran los costos de almacenamiento, los costos de seguro, los costos de deterioro y obsolescencia y el costo de oportunidad.

Estos son expresados en términos de costos por unidad por periodo.

- ❖ Costos totales: Es que se determina en la suma del pedido y de los costos de mantenimiento del inventario. Su objetivo es determinar el monto de pedido que los minimice.

4.4.1 LOTE ÓPTIMO DE COMPRA Y EL PUNTO DE REORDEN

Existe un modelo de inventarios bastante conocido que determina la cantidad óptima de compra. Este modelo es probablemente el más usado aun en negocios grandes y se conoce como EOQ (economic order quantity) que a aquí lo denominamos LOC lote óptimo de compra.

Los costos totales del nivel de inventarios se ven afectados por los costos fijos relacionados con los pedidos de compras y los costos variables del mantenimiento del inventario.

Lote óptimo de compra es igual a la raíz cuadrada de dos veces la demanda anual por el costo de pedido entre costo de mantenimiento.

Formula:

$$LOC = (2 \text{demanda actual} * \text{costo por pedido} / \text{costo de mantenimiento})^{1/2}$$

Para conocer el número de pedidos a realizar se divide la demanda entre el número de lote óptimo de compra.

El punto de reorden es una práctica bastante extendida en las empresas industriales y básicamente consiste en la existencia de una señal al departamento encargado de colocar pedidos, indicando que la existencia de determinado material ha llegado a cierto nivel y que debe hacerse un nuevo pedido. El punto debe ser aquel que le permita seguir produciendo mientras llega el otro pedido.

Existen diversas técnicas para señalar el punto de reorden desde papeles en los estantes o anaqueles a los sistemas informativos que solicitan los pedidos automáticamente cuando se llega el nivel mínimo de inventarios.

Estos puntos de reorden deben ser aprobados y estudiados por los departamentos de compras y producción para su establecimiento y serán responsabilidad del departamento de producción junto con el almacén para su control y vigilancia. Debe haber instrucciones claras y precisas de lo que debe hacerse con las requisiciones colocadas.

Requisición viajera: en las empresas que han fijado puntos de reorden existen la requisición viajera como complemento de este y su objetivo es el ahorrar trabajo administrativo, pues de antemano han fijado punto de control y aprobaciones para que por este medio se fije nuevos pedidos de compras.

Para establecer la requisición viajera es necesario considerar:

- ❖ Consumo diario, el tiempo de envío de pedidos, tiempo de surtido de proveedor
- ❖ Tiempo de transportación y entrega, tiempo de recepción y revisión de calidad y el tiempo de almacenaje.

Existen dos sistemas que usan la requisición viajera:

- ❖ Ordenes o pedidos fijos: bajo cualquier sistema de ordenes o pedidos se ordenara siempre la misma cantidad. el tiempo de poner la orden puede variar de acuerdo a las fluctuaciones en el uso de material. El objetivo es poner la orden cuando la cantidad en existencia es suficiente para cubrir la demanda máxima.
- ❖ Resurtidos periódicos.-se utiliza cuando se tiene un control perpetuo de inventarios.

4.4.2. NIVEL DE INVERSION DE INVENTARIOS

Las inversiones bien sea a corto o a largo plazo, representan colocaciones que la empresa realiza para obtener un rendimiento de ellos o bien recibir dividendos que ayuden a aumentar el capital de la empresa. Las inversiones a corto plazo si se quiere son colocaciones que son prácticamente efectivas en cualquier momento a diferencia de las de largo plazo que representan un poco más de riesgo dentro del mercado.

Sabemos de antemano que toda entidad manufacturera y de servicios cuenta en un momento dado con inventarios que dependiendo de su naturaleza llegan a ser clasificados. Los más mencionados son los inventarios de materia prima y de productos terminados que todos podemos relacionar con el solo hecho de escucharlos, pero que tanto afecta para la empresa el tener o no tener inventarios.

En la actualidad para el mundo financiero es muy importante determinar cuál es la cantidad más óptima para invertir en un inventario.

4.5 DETERMINACION DE RESERVAS DE SEGURIDAD DE INVENTARIOS

Las empresas suelen tener esta clase de inventarios con el fin de hacer frente a los cambios impredecibles a las demandas de los consumidores.

Los inventarios de reserva a veces son mantenidos en forma de artículos semiterminados para balancear los requerimientos de producción de los diferentes procesos o departamentos, para tener flexibilidad en la terminación y surtido de pedidos.

La existencia de reservas es el precio que paga los negocios por la filosofía de servicios al cliente que produce con el tiempo una posición en el mercado.

4.6 METODO ABC DE INVENTARIOS

El método ABC consiste en efectuar un análisis de los inventarios estableciendo capas de inversión o categoría con el objeto de lograr un mayor control y atención sobre los inventarios, que por su número y monto merece un mayor control y vigilancia y atención permanente.

El análisis de los inventarios es necesario establecer tres grupos.

Los grupos deben establecer de acuerdo al número de partidas y su valor. Generalmente el 80% del valor del inventario esta representado por el 20% de artículos y el 80% de sus artículos representa el 20% de su inversión.

Los artículos A incluyen los inventarios que representan el 80% de la inversión y el 20 % de los artículos.

Con la misma idea debe integrarse los grupos B y C.

Los articulo B, con un valor medio, abarcan un número menor de inventarios que los artículos de este grupo y por último los artículos de grupo C, que tienen un valor reducido y serán un gran número de inventarios.

Este sistema permite administrar la inversión en tres categorías o grupos para poner atención en el manejo de los artículos A, que significan el 80% de la inversión en inventarios, para que a través de su estricto control y vigilancia, se mantenga o en algunos casos se llegue a reducir la inversión en inventarios, mediante una administración personalizada.

Los inventarios de categorías A deben ser administrados y atendidos permanentemente, asignando su vigilancia y control a personas responsables que tengan conocimiento de administración de inventarios y de operación de la empresa. Los ahorros que se experimentan son espectaculares.

4.7 SISTEMA DEL CONTROL DE INVENTARIOS

El control debe ser amplio y diversificado en un control contable, control físico y del nivel de la inversión en los inventarios, siendo este último el que tendrá que ver con el aspecto financiero de los inventarios que se reflejará en uno de los conceptos más importantes que forman parte del capital de trabajo.

CONTROL CONTABLE. Hay una diversidad de medios y sistemas del control contable de inventarios para contar con un inventario perpetuo, que van desde un simple kardex hasta lo más sofisticado en sistemas computarizados, los que incluyen ya inventarios perpetuos de tiendas departamentales y de autoservicio a través de lectores ópticos, etc., y que hace algunos años se veían como un sueño. Puede decirse que dependiendo del tamaño de las empresas y la complejidad de los inventarios y el proceso productivo, será el control contable que adopte la empresa para tener el control deseado.

Como condición propia del control contable será que deberá satisfacer plenamente las necesidades de información que fije la dirección de la empresa, para la administración eficiente de los inventarios.

CONTROL FISICO. Debe cumplir con ciertos requisitos de seguridad y manejo eficiente de los productos. Debe brindar facilidad de localización y almacenamiento apropiado en lugares destinados especialmente para la guarda y custodia de todos los materiales y artículos que constituyan parte de los inventarios de la empresa.

CONTROL DEL NIVEL DE INVERSION. Este será el resultado de las diferentes políticas fijadas por las áreas de ventas, producción y finanzas para la administración financiera de los inventarios, y consistirán en la fijación de parámetros para su control, los que deben ser cuidadosamente estudiados pues se reflejarán en dinero invertido en inventarios, que tendrá mucho que ver con la productividad de la empresa al rotar rápidamente sus inventarios durante el año.

La fijación de las políticas de nivel de inventarios son complejas y deben de satisfacer a las partes involucradas, pues el hecho es que cada individuo que interviene en la fijación o determinación de los parámetros tiene un punto de vista diferente al de los demás, tomando en cuenta la operación de su área.

En la administración financiera de la empresa, el administrador deberá implementar todas aquellas medidas de control operativo que salvaguarden los activos y el patrimonio de los socios o accionistas, manteniendo así su funcionalidad e integridad.

La dirección de la empresa debe asegurarse del control de los inventarios que existen dentro de la empresa y para ello debe poder contestar una serie de preguntas, encaminadas a proporcionar información suficiente sobre si los inventarios están siendo administrados en forma eficiente.

El asegurarse de que las respuestas sean positivas dará a la administración una seguridad para obtener buenos resultados de control y que existan condiciones operativas satisfactorias en general. Lo anterior conlleva a establecer medidas de control en la operación de la empresa para salvaguardar su activo, la verificación y exactitud de los datos y operaciones realizadas, así como el desarrollo y fomento de la eficiencia y reglas que deben seguir en el manejo del negocio.

El sistema debe considerar como aspecto fundamental los objetivos de la empresa en cuanto al servicio eficiente a su clientela presente y futura, para mejorar su posición en el mercado en que participa y debe incluir:

- ❖ Procedimiento de fondo que deban seguirse en relación con los deberes y obligaciones de cada uno de los departamentos que integran la organización, las cualidades y conocimientos que deberán reunir el personal de acuerdo con sus atribuciones.
- ❖ Un plan de organización que muestre una separación apropiada de funciones y responsabilidades.
- ❖ Un sistema de autorización y procedimiento de registro adecuados que provea un control contable exacto sobre el activo, pasivo, ingresos y gastos.

4.8 POLITICAS DE INVENTARIOS

Las políticas de inventarios deben tener como objetivo elevar al máximo el rendimiento sobre la inversión, satisfaciendo las necesidades del mercado.

La adquisición de inventarios conlleva un costo de mantenimiento del inventario, un costo por compra y otros costos que serán tratados en las secciones siguientes.

Las políticas de inventarios deben ser fijadas para cada uno de los diferentes conceptos, como: materias primas y materiales auxiliares de fabricación, producción en proceso, artículos terminados, artículos de compra-venta, etc., porque cada una de estas inversiones de activo presentan condiciones peculiares para su administración, específicas para su compra, consumo, procesamiento, para su custodia, para su venta, etcétera.

La administración de los inventarios tiene que fijar las políticas, siendo las principales:

- ❖ Reducir al máximo la inversión de inventarios en días de inversión sin afectar la demanda del mercado (ventas) y al proceso productivo. Para el anterior es necesario fijar los niveles de inversión para cada concepto de inventarios y tipo de producto, material, etc., con la flexibilidad de cambio que requiera la demanda del mercado. La empresa financia la inversión de los inventarios y el dinero tiene un costo de oportunidad. Por ejemplo, si la inversión promedio en inventarios es al año de \$100 000 y el costo de oportunidad del dinero es de 20% anual, el costo de financiamiento sería de \$20 000 al año además de los costos inherentes de almacenamiento.

Por lo tanto la empresa debe tratar de reducir la inversión de los inventarios para maximizar los rendimientos.

- ❖ Obtener el máximo financiamiento (sin costo) a través de proveedores, para la adquisición de inventarios. El financiamiento no sólo incluye el monto del crédito sino también el plazo de pago. Sería ideal que las ventas

y consumos de los inventarios coincidieran con el pago a proveedores, porque de esta manera no se asignarían recursos del capital de la empresa para inventarios.

En algunas ocasiones se pueden establecer contratos de consignación, lo que representa de otra forma lo señalado anteriormente.

Cuando el crédito de proveedores es mayor que el tiempo en que los inventarios se venden, se produce una utilidad financiera que no se refleja como tal en la información financiera. La utilidad se genera por que se tienen recursos a través del financiamiento de proveedores sin costo de oportunidad.

- ❖ Fijar el nivel aceptable de surtido de productos en los pedidos de los clientes. Para afrontar la demanda sin problemas de existencias, se requiere elevar el nivel de inventarios satisfaciendo la demanda y sirviendo ciento por ciento al mercado, pero resulta extremadamente costoso tener inventarios estáticos paralizando un capital que tiene un costo de oportunidad elevado.

Se debe determinar el nivel apropiado de los inventarios sin distraer fondos ni afectar en forma importante el servicio de los clientes.

Cuando se tiene únicamente un producto para comercializar el nivel aceptable de faltantes deberá ser cero, siempre se debe tener existencias. A medida que aumentan los productos, tipos, colores, tamaños, etc., deben fijarse parámetros de aceptación para no mantener inventarios muy altos y así poder cubrir la demanda variable del mercado con pocos faltantes.

En los productos de alto consumo deben vigilarse las existencias y pronósticos de venta en forma permanente, para que siempre se tengan existencias.

- ❖ Mantener las existencias de inventarios en artículos "A" mediante una administración personalizada.
- ❖ Vigilar la exposición de los inventarios ante la inflación y la devaluación de la moneda. Los inventarios son activos no monetarios que no están expuestos a la inflación y devaluación de la moneda. Este concepto del activo circulante tiene generalmente una influencia muy importante en el resultado por retención de activos no monetarios y contrarresta las pérdidas por exposición de los activos monetarios.

La productividad se mejora con una producción o compra con el mínimo de almacenaje, sin retraso y a una gestión de calidad integrada en materia prima, procesos y productos terminados, además de productos de compra-venta.

CAPITULO V

PRINCIPALES FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE CORTO PLAZO

5.1 DEFINICION DE FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Las empresas tienen la necesidad de la utilización de diferentes fuentes alternativas de financiamiento a corto plazo para la empresa ya que normalmente ella dispone de una suma limitada de recursos financieros para realizar sus operaciones y por tanto necesita en alguna medida tener conocimiento de las cuales pueden ser las posibilidades de obtener el dinero que necesita una vez que ha incurrido en inversiones relacionadas con el fondo de maniobra de la empresa.

Por lo que una empresa debe siempre tratar de obtener todo el financiamiento a corto plazo sin garantía que pueda conseguir y esto es muy importante porque el préstamo a corto plazo sin garantías normalmente es más barato que el préstamo a corto plazo con garantías. También es importante que la empresa utilice financiamiento a corto plazo con o sin garantías para financiar necesidades estacionales de fondos en aumento correspondientes a cuentas por cobrar o inventarios.

Para una empresa es fundamental la disponibilidad de financiamiento a corto plazo para su funcionamiento. El financiamiento a corto plazo consiste en obligaciones que se espera que venzan en menos de un año y que son necesarias para sostener gran parte de los activos circulantes de la empresa, como Efectivo, Cuentas por Cobrar e Inventarios.

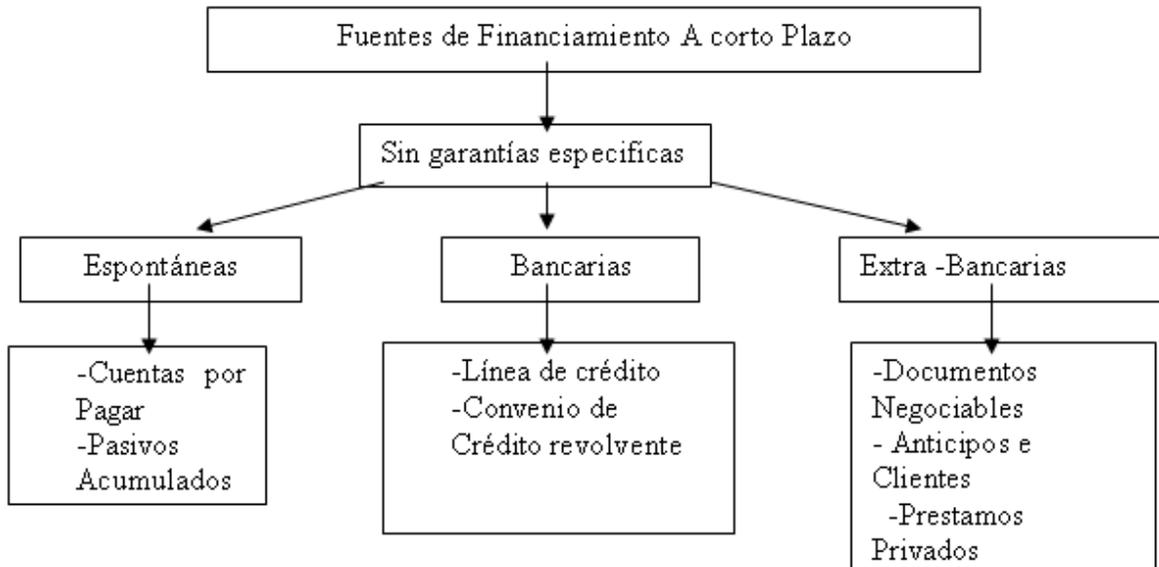
Cuando se analiza el Presupuesto de Efectivo y los Estados Financieros Proformas revisamos las necesidades de financiamiento a corto plazo que podría tener una empresa y al hablar de administración del Activo Circulante o Capital de Trabajo se establecen diferencias entre este y el Capital de Trabajo Neto pues la administración del capital de trabajo abarca además todo lo referente a los Pasivos Circulantes lo que representa para la empresa una utilización adecuada de las fuentes de financiamiento a corto plazo para una administración financiera eficiente.

En consecuencia con los aspectos comentados se realiza el presente trabajo con los objetivos siguientes:

- ❖ Analizar las fuentes de financiamiento a corto plazo existentes.
- ❖ Presentar el factoraje como una fuente alternativa de financiamiento para la empresa.

5.2 SIN GARANTIAS ESPECÍFICAS

Se clasifican en; espontaneas, bancaria y extra bancarias.



5.2.1 ESPONTANEAS

A su vez las fuentes de financiamiento a corto plazo espontaneas se dividen en:

❖ Cuentas por Pagar

Representan el crédito en cuenta abierta que ofrecen los proveedores a la empresa y que se originan generalmente por la compra de materia prima. Es una fuente de financiamiento común a casi todas las empresas. Incluyen todas las transacciones en las cuales se compra mercancías pero no se firma un documento formal, no se exige a la mayoría de los compradores que pague por la mercancía a la entrega, sino que permite un periodo de espera antes del pago. En el acto de compra el comprador al aceptar la mercancía conviene en pagar al proveedor la suma requerida por las condiciones de venta del proveedor, las condiciones de pago que se ofrecen en tales transacciones, normalmente se establecen en la factura del proveedor que a menudo acompaña la mercancía.

❖ Pasivos Acumulados

Una segunda fuente de financiamiento espontánea a corto plazo para una empresa son los pasivos acumulados, estos son obligaciones que se crean por servicios recibidos que aún no han sido pagados, los renglones más importantes que acumula una empresa son impuestos y salarios, como los impuestos son

pagos al gobierno la empresa no puede manipular su acumulación, sin embargo puede manipular de cierta forma la acumulación de los salarios.

5.2.2 BANCARIAS

A su vez las fuentes de financiamiento a corto plazo bancarias se dividen en:

- ❖ Línea de crédito

Es un acuerdo que se celebra entre un banco y un prestatario en el que se indica el crédito máximo que el banco extenderá al prestatario durante un período definido.

- ❖ Convenio de crédito revolvente

Consiste en una línea formal de crédito que es usada a menudo por grandes empresas y es muy similar a una línea de crédito regular. Sin embargo, incluye una característica importante distintiva; el banco tiene la obligación legal de cumplir con un contrato de crédito revolvente y recibirá un honorario por compromiso.

5.2.3 ESTRABANCARIAS

A su vez las fuentes de financiamiento a corto plazo extra bancarias se dividen en:

- ❖ Documentos negociables

El documento negociable consiste en una fuente promisorio sin garantías a corto plazo que emiten empresas de alta reputación crediticia y solamente empresas grandes y de incuestionable solidez financiera pueden emitir documentos negociables.

- ❖ Anticipo de clientes.

Los clientes pueden pagar antes de recibir la totalidad o parte de la mercancía que tiene intención de comprar.

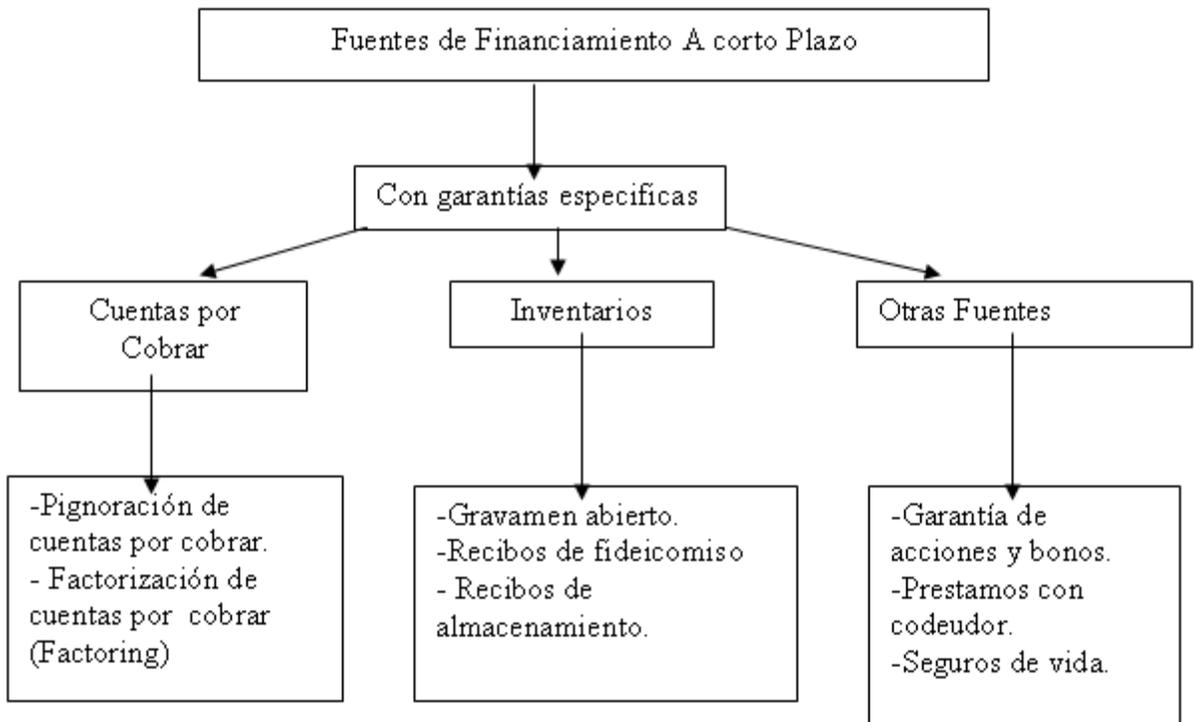
- ❖ Préstamos privados.

Pueden obtenerse préstamos sin garantía a corto plazo de los accionistas de la empresa ya que los que sean adinerados pueden estar dispuestos a prestar dinero a la empresa para sacarla delante de una crisis.

5.3 CON GARANTIAS ESPECÍFICAS

Las fuentes de financiamiento pueden ser también con garantías específicas y consiste en que el prestamista exige una garantía colateral que muy comúnmente tiene la forma de un activo tangible tal como cuentas por cobrar o inventario.

Además el prestamista obtiene participación de garantía a través de la legalización de un convenio de garantía. Y se utilizan normalmente tres tipos principales de participación de garantía en préstamos a corto plazo con garantía los cuales son: Gravamen abierto, Recibos de depósito y Préstamos con certificado de depósito.



5.3.1 CUENTAS POR COBRAR

El financiamiento por medio de las cuentas por cobrar implica ya sea la cesión de las cuentas por cobrar en garantía (pignoración) o la venta de las cuentas por cobrar (factoraje).

Dentro de las fuentes de financiamiento con garantía específicas se divide en cuentas por cobrar y esta a su vez en:

- ❖ Pignoración de cuentas por cobrar.

La cesión de la cuentas por cobrar en garantía se caracteriza por el hecho de que el prestamista no solamente tiene derechos sobre las cuentas por cobrar sino que también tiene recurso legal hacia el prestatario.

- ❖ Factorización de cuentas por cobrar (Factoring).

El Factoring es una variante de financiamiento que se ejecuta mediante un contrato de venta de las cuentas por cobrar. Es una operación consistente en el adelanto de efectivo contra facturas originadas por operaciones comerciales, e incluye la cesión al factor de los derechos de cobro para que éste realice la cobranza a cuenta y representación del cliente.

Las operaciones de Factoring pueden ser realizadas por entidades de financiación o por entidades de crédito: bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito.

Ventajas

- ❖ Saneamiento de la cartera de clientes.
- ❖ Para el personal directivo, ahorro de tiempo empleado en supervisar y dirigir la organización de una contabilidad de ventas.
- ❖ No endeudamiento: compra en firme y sin recurso.
- ❖ Permite recibir anticipos de los créditos cedidos.
- ❖ Simplifica la contabilidad, ya que mediante el contrato de Factoring el usuario pasa a tener un solo cliente, que paga al contado.
- ❖ Permite la máxima movilización de la cartera de deudores y garantiza el cobro de todos ellos.
- ❖ Ahorro de tiempo, ahorro de gastos, y precisión de la obtención de informes.
- ❖ Puede ser utilizado como una fuente de financiación y obtención de recursos circulantes

Inconvenientes

- ❖ Coste elevado. Concretamente el tipo de interés aplicado es mayor que el descuento comercial convencional.
- ❖ El factor puede no aceptar algunos de los documentos de su cliente.
- ❖ Quedan excluidas las operaciones relativas a productos perecederos y las de a largo plazo (más de 180 días).
- ❖ El cliente queda sujeto al criterio de la sociedad factor para evaluar el riesgo de los distintos compradores.

Una cantidad sustancial de créditos se encuentra garantizada por los inventarios de los negocios por lo que si una empresa presenta un riesgo de crédito relativamente bueno con la existencia del inventario puede ser una base suficiente para recibir un préstamo no garantizado.

Sin embargo cuando una empresa representa un riesgo relativamente malo, la institución de préstamo puede insistir en la obtención de una garantía bajo la forma de un gravamen contra el inventario.

5.3.2 INVENTARIOS

Dentro de las fuentes de financiamiento con garantía específicas se divide en inventarios y esta a su vez en:

- ❖ Gravamen abierto.

Proporciona a la institución de préstamo un gravamen contra los inventarios del prestatario, sin embargo el prestatario tendrá la libertad de vender los inventarios, y de tal forma el valor de la garantía colateral podrá verse reducido por debajo del nivel que existía cuando se concedió el préstamo.

- ❖ Recibos de fideicomiso.

Es un instrumento que reconoce que los bienes se mantiene en fideicomiso para el prestamista en cual firma y entrega un recibo de fideicomiso por los bienes. Estos pueden ser almacenados en un almacén público o mantenerse en las instalaciones del prestatario.

- ❖ Recibos de almacenamiento.

Representa otra forma de usar el inventario como garantía colateral. Consiste en un convenio en virtud del cual el prestamista emplea una tercera parte para que ejerza el control sobre el inventario del prestatario y para que actúe como agente del prestamista.

5.3.3 OTRAS FUENTES

Dentro de las fuentes de financiamiento con garantía específicas existen otras fuentes que no pueden clasificarse en las anteriores, por tal motivo se han considerado en este apartado.

- ❖ Garantía de acciones y bonos.

Las acciones y ciertos tipos de bonos que se emiten al portador se pueden ceder como garantía para un préstamo además es natural que el prestamista está

interesado en aceptar como garantía las acciones y bonos que tengan un mercado fácil y un precio estable en el mercado.

Pueden emitirse acciones con prima y bajo la par y otros tipos de bonos: bonos de deuda, subordinados, hipotecarios y bajo descuento entre otros.

❖ Préstamos con codeudor.

Los préstamos con fiadores originan cuando un tercero firma como fiador para garantizar el préstamo donde si el prestatario no cumple el fiador es responsable por el préstamo y debe garantizar una adecuada solidez financiera.

❖ Seguros de vida.

Es la cobertura que estipula el pago de una suma asegurada al momento de fallecer el asegurado ya sea por causa natural o accidental, durante la vigencia de la misma.

Tipos de seguros de vida:

- ❖ Temporal fijo.
- ❖ Vida entera.
- ❖ Colectivos de vida.
- ❖ Vida prima ahorro.
- ❖ Accidente e invalidez.
- ❖ Beneficio de muerte adelantada.
- ❖ Renta.

CAPITULO VI

NIF B-2

6.1 ASPECTOS GENERALES

Esta Norma de Información Financiera (NIF) tiene como objetivo establecer las normas generales para la presentación, estructura y elaboración del estado de flujos de efectivo, así como para las revelaciones que complementan a dicho estado financiero básico.

Las disposiciones de esta NIF son aplicables a todas las entidades que emiten estados de flujos de efectivo en los términos establecidos por la NIF A-3, Necesidades de los usuarios y objetivos de los estados financieros.

Con base en la NIF A-3, el estado de flujos de efectivo es un estado financiero básico que muestra las fuentes y aplicaciones del efectivo de la entidad en el periodo, las cuales son clasificados actividades de operación, de inversión y de financiamiento.

El usuario general de los estados financieros está interesado en conocer cómo la entidad genera y utiliza el efectivo y los equivalentes de efectivo, independientemente de la naturaleza de sus actividades. Básicamente, las entidades necesitan efectivo para realizar sus operaciones, pagar sus obligaciones y, en caso de entidades lucrativas, pagar rendimientos a sus propietarios.

La importancia del estado de flujos de efectivo radica no sólo en el hecho de dar a conocer el impacto de las operaciones de la entidad en su efectivo; su importancia también radica en dar a conocer el origen de los flujos de efectivo generados y el destino de los flujos de efectivo aplicados.

Por ejemplo, una entidad pudo haber incrementado de manera importante en el periodo su saldo de efectivo; sin embargo, no es lo mismo que dichos flujos favorables provengan de las actividades de operación, a que provengan de un financiamiento con costo.

Para cubrir la necesidad respecto de esta información, el estado de flujos de efectivo está clasificado en actividades de operación, de inversión y de financiamiento.

El estado de flujos de efectivo, junto con los demás estados financieros básicos, proporciona información que permite a los usuarios evaluar los cambios en los activos y pasivos de la entidad y en su estructura financiera (incluyendo su liquidez y solvencia); asimismo, permite evaluar la capacidad de la entidad para modificar los importes y periodos de cobros y pagos con el fin de adaptarse a las

circunstancias y a las oportunidades de generación y aplicación de fondos, mismas que suelen cambiar constantemente.

La información histórica sobre flujos de efectivo se usa como indicador del importe, del momento de la generación y de la probabilidad de los flujos de efectivo futuros; la información sobre flujos de efectivo históricos también es útil para confirmar en el momento actual, las predicciones hechas en el pasado respecto de los flujos de efectivo futuros.

b) equivalentes de efectivo - son valores a corto plazo, de gran liquidez, fácilmente convertibles en efectivo y que están sujetos a riesgos poco significativos de cambios en su valor; tales como: monedas extranjeras, metales preciosos amonedados e inversiones temporales a la vista;

c) flujos de efectivo - son entradas y salidas de efectivo;

d) entradas de efectivo - son operaciones que provocan aumentos del saldo de efectivo;

e) salidas de efectivo - son operaciones que provocan disminuciones del saldo de efectivo;

f) actividades de operación- son las que constituyen la principal fuente de ingresos para la entidad; también incluyen otras actividades que no pueden ser calificadas como de inversión o de financiamiento;

g) actividades de inversión - son las relacionadas con la adquisición y la disposición de:

i) inmuebles, maquinaria y equipo, activos intangibles y otros activos destinados al uso, a la producción de bienes o a la prestación de servicios;

ii) instrumentos financieros disponibles para la venta, así como los conservados a vencimiento;

iii) inversiones permanentes en instrumentos financieros de capital; y,

iv) actividades relacionadas con el otorgamiento y recuperación de préstamos que no están relacionados con las actividades de operación;

h) Actividades de financiamiento - son las relacionadas con la obtención, así como con la retribución y resarcimiento de fondos provenientes de:

i) los propietarios de la entidad;

ii) acreedores otorgantes de financiamientos que no están relacionados con las operaciones habituales de suministro de bienes y servicios; y,

iii) la emisión, por parte de la entidad, de instrumentos de deuda e instrumentos de capital diferentes a las acciones;

i) valor nominal - con base en la NIF A-6, Reconocimiento y valuación, es el monto de efectivo o equivalentes, pagado o cobrado en una operación y el cual está representado, en el primer caso, por el costo de adquisición; en el segundo caso por el recurso histórico

j) moneda de informe - es la moneda elegida y utilizada por la entidad para presentar sus estados financieros;

k) operación extranjera - con base en la NIF B-15, Conversión de monedas extranjeras, es una entidad cuyas actividades están basadas o se llevan a cabo en un país o moneda distintos a los de la entidad informante. Para estos propósitos puede ser una subsidiaria, asociada, sucursal, un negocio conjunto o cualquier otra entidad que utiliza una moneda de informe distinta a su moneda funcional, o en su caso, a su moneda de registro;

l) tipo de cambio histórico - es el tipo de cambio de contado referido a la fecha en la que se llevó a cabo una transacción determinada.

6.2 NORMAS GENERALES

Con base en la NIF B-10, Efectos de la inflación, cuando su entorno económico es calificado como entorno no inflacionario, la entidad debe presentar su estado de flujos de efectivo expresado en valores nominales.

Cuando dicho entorno económico es calificado como inflacionario, la entidad debe presentar su estado de flujos de efectivo expresado en unidades monetarias de poder adquisitivo a la fecha de cierre del periodo actual. La entidad debe excluir del estado de flujos de efectivo, todas las operaciones que no afectaron los flujos de efectivo. Algunos ejemplos de estas operaciones son:

- a) adquisición a crédito de inmuebles, maquinaria y equipo; por ejemplo, adquisición a través de esquemas de arrendamiento capitalizable y otro tipo de financiamientos similares;
- b) fluctuaciones cambiarias devengadas no realizadas, salvo las que se derivan del saldo de efectivo, dado que en este caso se consideran realizadas;
- c) ajustes por reconocimiento del valor razonable, salvo los que se derivan del saldo de efectivo, dado que en este caso se consideran realizados;

- d) conversión de deuda a capital y distribución de dividendos en acciones;
- e) adquisición de una subsidiaria con pago en acciones;
- f) pagos en acciones a los empleados;
- g) donaciones o aportaciones de capital en especie;
- h) operaciones negociadas con intercambio de activos;
- i) creación de reservas y cualquier otro traspaso entre cuentas de capital contable. En los casos en los que el entorno económico de la entidad es un entorno inflacionario, como parte de las operaciones que no afectaron los flujos de efectivo, deben excluirse los efectos de la inflación reconocidos en el periodo dentro de los estados financieros; esto con objeto de determinar un estado de flujos de efectivo a valores nominales. Finalmente, dichos flujos de efectivo deben presentarse expresados en unidades monetarias de poder adquisitivo a la fecha de cierre del periodo actual (ver Apéndice "B" de esta NIF).

Estructura básica

La entidad debe clasificar y presentar los flujos de efectivo, según la naturaleza de los mismos, en actividades de operación, de inversión y de financiamiento. La estructura del estado de flujos de efectivo debe incluir, como mínimo, los rubros siguientes:

- a) actividades de operación,
- b) actividades de inversión,
- c) efectivo excedente para aplicar en actividades de financiamiento o, efectivo a obtener de actividades de financiamiento,
- d) actividades de financiamiento,
- e) incremento o disminución neta de efectivo,
- f) ajuste al flujo de efectivo por variaciones en el tipo de cambio y en los niveles de inflación;
- g) efectivo al principio del periodo,
- h) efectivo al final del periodo. Dentro de cada grupo de actividades, como norma general, la entidad debe presentar los flujos de efectivo en términos

brutos mostrando los principales conceptos de los distintos cobros y pagos; no obstante, dichos flujos pueden presentarse en términos netos cuando se refieran a:

- a) cobros y pagos procedentes de partidas en las que su rotación es rápida, su vencimiento es a corto plazo y son tal cantidad de operaciones en el periodo, que sería impráctico presentarlas por separado; y
- b) cobros y pagos en efectivo por cuenta de clientes, siempre y cuando los flujos de efectivo reflejen la actividad con el cliente como tal, sin incluir otras actividades de éste con la entidad. Es decir, la entidad debe presentar los flujos de efectivo derivados de la cobranza a clientes, netos de los descuentos o rebajas efectuados.

Sin embargo, si dicho cliente es también su proveedor, debe presentar, por una parte, los flujos de efectivo relativos a sus operaciones como cliente y, en forma separada, debe mostrar los flujos de efectivo asociados con la proveeduría de bienes o servicios;

- c) pagos y cobros en efectivo por cuenta de proveedores, siempre y cuando los flujos de efectivo reflejen la actividad con el proveedor como tal, sin incluir otro tipo de actividades de éste con la entidad.

Actividades de operación

Los flujos de efectivo procedentes de las actividades de operación son un indicador de la medida en la que estas actividades han generado fondos líquidos suficientes para mantener la capacidad de operación de la entidad, para efectuar nuevas inversiones sin recurrir a fuentes externas de financiamiento y, en su caso, para pagar financiamientos y dividendos.

Debido a que los flujos de las actividades de operación son los que se derivan de las operaciones que constituyen la principal fuente de ingresos de la entidad, en esta sección se incluyen actividades que intervienen en la determinación de la utilidad o pérdida neta de la entidad o, en su caso, en el cambio neto en el patrimonio contable, exceptuando aquéllas que están asociadas ya sea con las actividades de inversión o con las de financiamiento.

Ejemplo de estas últimas, es el caso de la utilidad o pérdida en la venta de activo fijo, la cual debe presentarse en actividades de inversión para integrar la totalidad de los flujos generados por dicha venta. Algunos ejemplos de flujos de efectivo por actividades de operación son los siguientes:

a) cobros en efectivo procedentes de la venta de bienes y de la prestación de servicios;

b) cobros en efectivo derivados de regalías, cuotas, comisiones y otros ingresos;

c) pagos en efectivo a proveedores por el suministro de bienes y servicios;

d) pagos en efectivo por beneficios a los empleados, así como pagos en efectivo

e) efectuados en su nombre;

f) pagos o devoluciones en efectivo, de impuestos a la utilidad;

g) pagos o devoluciones de otros impuestos derivados de la operación de la entidad, diferentes al impuesto a la utilidad;
Impuestos a la utilidad

Los flujos de efectivo relacionados con los impuestos a la utilidad deben presentarse en un rubro por separado dentro de la clasificación de actividades de operación, a menos que, con base en alguna NIF particular, deban presentarse específicamente asociados con actividades de inversión o de financiamiento, como en el caso del impuesto derivado de las operaciones discontinuadas, el cual debe presentarse como parte de las actividades de inversión.

Actividades de inversión

Los flujos de efectivo relacionados con actividades de inversión representan la medida en que la entidad ha canalizado recursos, esencialmente, hacia partidas que generarán ingresos y flujos de efectivo en el mediano y largo plazo.

Algunos ejemplos de flujos de efectivo relacionados con actividades de inversión son los siguientes:

a) pagos en efectivo para la adquisición, instalación y, en su caso, para el desarrollo de inmuebles, maquinaria y equipo, activos intangibles y otros activos a largo plazo;

b) cobros en efectivo por ventas de inmuebles, maquinaria y equipo, activos intangibles y otros activos a largo plazo;

c) pagos o cobros en efectivo por la adquisición, disposición o rendimientos de instrumentos financieros de deuda emitidos por otras entidades, distintos de los instrumentos clasificados como de negociación; ejemplos: compra o venta de

instrumentos financieros disponibles para la venta y de los conservados a vencimiento; así como, el cobro de intereses derivado de dichos instrumentos;

Adquisiciones y disposiciones de subsidiarias y otros negocios

Los flujos de efectivo derivados de adquisiciones o disposiciones de subsidiarias y otros negocios deben clasificarse en actividades de inversión; asimismo, deben presentarse en un único renglón por separado que involucre toda la operación de adquisición o, en su caso, de disposición, en lugar de presentar la adquisición o disposición individual de los activos y pasivos de dichos negocios, a la fecha de adquisición o disposición.

Los flujos de efectivo pagados por la adquisición de subsidiarias y otros negocios deben presentarse netos del saldo de efectivo adquirido en dicha operación. Los flujos de efectivo cobrados por la disposición de subsidiarias y otros negocios (operaciones discontinuadas) deben presentarse netos del saldo de efectivo dispuesto en dicha operación.

En el caso de subsidiarias extranjeras, debe mostrarse este importe neto del ajuste acumulado por conversión atribuible a dichas subsidiarias.

Efectivo excedente para aplicar en actividades de financiamiento o efectivo a obtener de actividades de financiamiento

Antes de mostrar las actividades de financiamiento, debe determinarse la suma algebraica de los flujos de efectivo presentados en los rubros de actividades de operación y actividades de inversión.

Cuando este resultado es positivo, se le denomina efectivo excedente para aplicar en actividades de financiamiento; cuando es negativo, se le denomina efectivo a obtener de actividades de financiamiento.

Actividades de financiamiento

Algunos ejemplos de flujos de efectivo por actividades de financiamiento son los siguientes:

- a) cobros en efectivo procedentes de la emisión de acciones y otros instrumentos de capital de la propia entidad, netos de los gastos de emisión relativos;
- b) pagos en efectivo a los propietarios por reembolsos de capital, pago de dividendos o recompra de acciones;
- c) cobros en efectivo procedentes de la emisión, por parte de la entidad, de instrumentos de deuda, en su caso, netos de los gastos de emisión; así como cobros en efectivo por la obtención de préstamos, ya sea a corto o a largo plazo;

d) reembolsos en efectivo de los recursos tomados en préstamo descritos en el inciso anterior; y

e) pagos en efectivo realizados por la entidad como arrendataria para reducir la deuda pendiente de un arrendamiento capitalizable u otros financiamientos similares.

Compra o venta de acciones de una subsidiaria al interés minoritario

En los casos en los que una entidad controladora compra o vende acciones de una subsidiaria al interés minoritario, los flujos de efectivo asociados con dicha operación deben presentarse como actividades de financiamiento, dentro del estado de flujos de efectivo consolidado; lo anterior debido a que se considera que esta operación es una transacción entre accionistas o propietarios.

Incremento o disminución neta de efectivo

Después de clasificar los flujos de efectivo en actividades de operación, actividades de inversión y de financiamiento, deben presentarse los flujos de efectivo netos de estas tres secciones; este importe neto se denomina incremento o disminución neta de efectivo.

Ajuste al flujo de efectivo por variaciones en el tipo de cambio y en los niveles de inflación

En un renglón por separado, llamado ajuste al flujo de efectivo por variaciones en el tipo de cambio y en los niveles de inflación, la entidad debe presentar, según proceda, lo siguiente:

a) los ajustes por conversión a los que hace alusión el párrafo 53 relativo a la conversión de los flujos de efectivo de sus operaciones extranjeras, a la moneda de informe;

b) los ajustes por inflación asociados con los flujos de efectivo de cualquiera de las entidades que conforman el ente económico consolidado y que se encuentra en un entorno económico inflacionario.

Efectivo al principio del periodo

El rubro denominado efectivo al principio del periodo corresponde al saldo de efectivo presentado en el balance general del final del periodo anterior, el cual debe incluir el efectivo restringido; el efectivo al principio del periodo debe presentarse en un renglón específico dentro del estado de flujos de efectivo para permitir la conciliación con el saldo de efectivo al final del periodo actual.

Efectivo al final del periodo

El rubro denominado efectivo al final del periodo, dentro del estado de flujos de efectivo, debe determinarse por la suma algebraica de los rubros:

- a) incremento o disminución neta de efectivo;
- b) ajuste por conversión y/o ajuste por valuación de los saldos de efectivo; y
- c) efectivo al principio del periodo; dicha suma debe corresponder al saldo del efectivo presentado en el balance general al final del periodo incluyendo el saldo del efectivo restringido.

Consideraciones adicionales Intereses

Los flujos de efectivo derivados de intereses cobrados deben presentarse en un rubro específico dentro del mismo grupo de actividades en el que se presentan los flujos de efectivo de la partida con la que están asociados. Por ejemplo, las entradas de flujos de efectivo por intereses de instrumentos financieros de negociación deben presentarse, al igual que dichos instrumentos, en actividades de operación; si los intereses se derivan de un instrumento clasificado como disponible para la venta, el flujo de efectivo relativo debe presentarse en actividades de inversión.

Los intereses pagados, siempre que se trate de entidades no financieras, deben presentarse dentro de actividades de financiamiento debido a que representan los costos de haber obtenido recursos por parte de los acreedores financieros de la entidad; dichos intereses pagados deben incluir los intereses capitalizados en activos.

Dividendos

Los flujos de efectivo derivados de dividendos cobrados deben presentarse en un rubro específico dentro del mismo grupo de actividades en el que se presentan los flujos de efectivo de la partida con la que están asociados. Por ejemplo: las entradas de flujos de efectivo por dividendos cobrados de instrumentos financieros de negociación deben presentarse, al igual que dichos instrumentos, en actividades de operación; si los dividendos cobrados se derivan de una inversión permanente en una entidad asociada, dichos flujos de efectivo deben presentarse en actividades de inversión.

Partidas no ordinarias

Las partidas no ordinarias deben clasificarse como actividades de operación, de inversión o de financiamiento dependiendo de su sustancia económica; por ejemplo, el caso de la ganancia no ordinaria derivada de una adquisición de negocios debe presentarse en actividades de inversión como parte de los flujos de efectivo netos asociados a tal adquisición.

6.3 PROCEDIMIENTOS PARA LA ELABORAR EL ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO

Actividades de operación

La entidad debe determinar y presentar los flujos de efectivo de las actividades de operación usando uno de los dos métodos siguientes:

- a) método directo - según el cual deben presentarse por separado las principales categorías de cobros y pagos en términos brutos;
- b) método indirecto - según el cual, preferentemente, se presenta en primer lugar la utilidad o pérdida antes de impuestos a la utilidad o, en su caso, el cambio neto en el patrimonio contable; dicho importe se ajusta por los efectos de operaciones de periodos anteriores cobradas o pagadas en el periodo actual y, por operaciones del periodo actual de cobro o pago diferido hacia el futuro; asimismo, se ajusta por operaciones y que están asociadas con las actividades de inversión o de financiamiento.

6.4 MÉTODO DIRECTO

En este método, la determinación de los flujos de efectivo de actividades de operación debe hacerse con cualquiera de los procedimientos siguientes:

- a) utilizando directamente los registros contables de la entidad respecto de las partidas que se afectaron por entradas o por salidas de efectivo; o
- b) modificando cada uno de los rubros del estado de resultados o del estado de actividades por: los cambios habidos durante el periodo en las cuentas por cobrar, en las cuentas por pagar y en los inventarios, derivados de las actividades de operación; otras partidas sin reflejo en el efectivo; y otras partidas que se eliminan por considerarse flujos de efectivo de inversión o de financiamiento;

El siguiente es un ejemplo del inciso b) del párrafo anterior: se ajustan las ventas netas por cargos adicionales al cliente (3), por los importes no cobrados en el periodo, así como por los importes cobrados en el periodo relacionados con ventas de periodos pasados y, consecuentemente, se determina el rubro de cobros a clientes; asimismo, se ajusta el costo de ventas por los movimientos de inventarios, de sus proveedores y cargos adicionales de estos a la entidad, para así, determinar el rubro de pagos a proveedores en el periodo.

En la aplicación del método directo, deben presentarse por separado y como mínimo, las actividades de operación siguientes:

- a) cobros en efectivo a clientes,
- b) pagos en efectivo a proveedores de bienes y servicios,
- c) pagos en efectivo a los empleados,
- d) pagos o cobros en efectivo por impuestos a la utilidad.

Asimismo, los flujos de efectivo que no se presentan en forma segregada pueden presentarse dentro de los conceptos: otros cobros en efectivo por actividades de operación u otros pagos en efectivo por actividades de operación.

6.5 MÉTODO INDIRECTO

En el método indirecto, los flujos de efectivo de las actividades de operación deben determinarse partiendo, preferentemente, de la utilidad o pérdida antes de impuestos a la utilidad o, en su caso, del cambio neto en el patrimonio contable; dicho importe se aumenta o disminuye por los efectos de:

a) partidas que se consideran asociadas con: actividades de inversión; por ejemplo, la depreciación y la utilidad o pérdida en la venta de inmuebles, maquinaria y equipo; la amortización de activos intangibles; la pérdida por deterioro de activos de larga duración; así como la participación en asociadas y en negocios conjuntos; Actividades de financiamiento; por ejemplo, los intereses a cargo sobre un préstamo bancario y las ganancias o pérdidas en extinción de pasivos;

b) cambios habidos durante el periodo en los rubros, de corto o largo plazo, que forman parte del capital de trabajo de la entidad; tales como: inventarios, cuentas por cobrar y cuentas por pagar.

Actividades de inversión y de financiamiento

La entidad debe determinar y presentar por separado, después de actividades de operación, los flujos de efectivo derivados de las principales categorías de cobros y pagos brutos relacionados con las actividades de inversión y financiamiento, salvo en los casos previstos en el párrafo 16, por los cuales se permite presentar el movimiento neto.

Flujos de efectivo de operaciones extranjeras

En la conversión del estado de flujos de efectivo de la moneda funcional a la moneda de informe de una operación extranjera informe que se encuentra en un entorno económico inflacionario, debe atenderse a lo siguiente:

- a) los flujos de efectivo del periodo deben convertirse al tipo de cambio de cierre del periodo actual;
- b) el saldo inicial de efectivo debe convertirse al tipo de cambio de la fecha de cierre del periodo actual;
- c) el saldo final de efectivo debe convertirse al tipo de cambio de la fecha de cierre del periodo actual.

En la conversión del estado de flujos de efectivo de la moneda funcional a la moneda de informe de una operación extranjera que se encuentra en un entorno económico inflacionario, debe atenderse a lo siguiente:

a) los flujos de efectivo del periodo deben convertirse al tipo de cambio de cierre del periodo actual;

b) el saldo inicial de efectivo debe convertirse al tipo de cambio de la fecha de cierre del periodo actual;

c) el saldo final de efectivo debe convertirse al tipo de cambio de la fecha de cierre del periodo actual. El efecto por conversión que surge por haber utilizado distintos tipos de cambio para la conversión del saldo inicial, del saldo final y de los flujos de efectivo debe presentarse en el rubro llamado ajuste al flujo de efectivo por variaciones en el tipo de cambio, según lo establece el párrafo 34.

Este efecto debe corresponder al que se tendría de haber convertido tanto el saldo inicial de efectivo como los flujos de efectivo del periodo, al tipo de cambio de cierre con el que se convirtió el saldo final de efectivo.

Estado de flujos de efectivo consolidado

En la elaboración del estado de flujos de efectivo consolidado, deben eliminarse los flujos de efectivo que ocurrieron en el periodo entre las entidades legales que forman parte de la entidad económica que se consolida. Ejemplos de lo anterior, son los flujos de efectivo derivados de operaciones ínter compañías, de aportaciones de capital y de dividendos pagados.

Estados de flujos de efectivo comparativos

En los casos en los que el entorno económico de la entidad es no inflacionario, los estados de flujos de efectivo comparativos de periodos anteriores deben presentarse expresados en valores nominales. Si el entorno económico de la entidad es inflacionario, los estados de flujos de efectivo comparativos de periodos anteriores deben presentarse expresados en unidades monetarias de poder adquisitivo de la fecha de cierre del periodo actual. Cuando el entorno económico de la entidad haya cambiado de no inflacionario a inflacionario, los estados de flujos de efectivo de periodos anteriores deben presentarse expresados en unidades monetarias de poder adquisitivo de la fecha de cierre del periodo actual.

6.6 NORMAS DE REVELACIÓN

En la revelación exigida por la NIF relativa a efectivo que se hace en notas al balance general respecto de la integración del saldo de efectivo, la entidad debe incluir los rubros e importes de inversiones a la vista que forman parte de dicho efectivo.

Respecto a las adquisiciones y disposiciones de subsidiarias y otros negocios, debe revelarse:

a) la contraprestación total derivada de dichas adquisiciones o disposiciones desglosando: la porción de la contraprestación pagada o cobrada en efectivo; el importe de efectivo recibido con que contaba la subsidiaria o el negocio adquirido o dispuesto a la fecha de adquisición o disposición;

b) el importe de los activos y pasivos distintos del efectivo de la subsidiaria o negocio adquirido o dispuesto a la fecha de adquisición o disposición. Estos importes deben agruparse por rubros importantes;

c) el importe de impuesto a la utilidad pagado atribuible a dichas disposiciones de subsidiarias y otros negocios. Asimismo, respecto a la entidad, debe revelarse información que ayude a comprender su situación financiera y liquidez. Por lo tanto, en notas a los estados financieros debe revelarse lo siguiente:

1) cuando los flujos de efectivo relacionados con los impuestos a la utilidad hayan quedado segregados en los distintos grupos de actividades dentro del estado de flujos de efectivo, deben revelarse los flujos totales por dichos impuestos;

2) el importe de los préstamos no utilizados que puedan estar disponibles para actividades de operación o para el pago de operaciones de inversión o de financiamiento, indicando las restricciones sobre el uso de los fondos provenientes de dichos préstamos;

3) las operaciones relevantes, de inversión y de financiamiento, que no hayan requerido el uso de efectivo o equivalentes de efectivo. Por ejemplo, la adquisición de inmuebles, maquinaria y equipo a través de arrendamiento capitalizable o de cualquier otro medio de financiamiento similar;

4) el importe total de flujos de efectivo que representan excedentes para futuras inversiones o para pagos de financiamientos o rendimientos a los accionistas; así como, aquéllos que representan incrementos en la capacidad de operación, separado de los flujos de efectivo que esencialmente se requieren para mantener la capacidad de operación de la entidad.

6.7 CASO PRÁCTICO

“CORPORACION MALECÓN, S.A. DE C.V.

6.7.1 BREVE HISTORIA DE LA EMPRESA:

La empresa “Corporación Malecón S.A. de C.V.” se constituyó el 16 de febrero de 1988, teniendo como objeto social la administración, promoción, organización, supervisión e intervención en toda clase de actividades comerciales e industriales.

Con una duración de 99 años y un capital social fijo de \$50 000 se dio el inicio de esta travesía para así lograr la apertura de la primera tienda en la ciudad de Acapulco, llegando a operar siete tiendas, tres en Ixtapa, una en Cabo San Lucas y tres en Tijuana, en un principio la intención era tener tiendas con venta enfocada en artículos principalmente abarrotes que por estar situadas las tiendas en centros turísticos son los artículos de mayor demanda pero después fuimos encontrando otras variables como lo fueron artículos de farmacia, ropa, y así hasta llegar a las artesanías encontrando ahí una fuente importante de ingreso y de desarrollo para el buen funcionamiento de la empresa.

A partir del 2000, enfocamos todas nuestra energías y nuestros recursos para abrir tiendas en la ciudad de Cancún, ya que ahí iniciaba el desarrollo de ese centro turístico previendo que para el futuro fuera el principal centro turístico de la república mexicana, por esa razón vendimos todas las tiendas de Acapulco e Ixtapa y la mitad de puerto Vallarta para enfocarnos al nuevo paraíso turístico en Cancún.

Con los recursos rescatados de esas tiendas se abrió la primera tienda en Cancún, en el hotel fiesta americana y así cada año se trató de abrir una nueva sucursal principalmente en las plazas nuevas en esa ciudad y no dejando de lado los otros centros turísticos donde iniciamos esta travesía.

Para el año 2004 nuestro crecimiento ha sido notable a pesar de haber cerrado y abierto varias tiendas por las circunstancias que pasaban en ese momento la economía de México y la empresa.

En la actualidad contamos con:

8 tiendas en Cancún

7 tiendas en playa del Carmen

5 tiendas en Cozumel

5 tiendas en puerto Vallarta

4 tiendas en cabo San Lucas

3 tiendas en el nuevo municipio de Quintana Roo llamado Mahahual

Haciendo un total de 32 tiendas enfocadas a la venta de artesanías de México principalmente.

- MISION:

Proyectar la presencia de México en el extranjero, a través del más cálido servicio a nuestros clientes nacionales y extranjeros.

Ofreciendo productos de primera calidad, así como precios adecuados en las artesanías.

- VISION:

Obtener el reconocimiento de los turistas para lograr la estabilidad de la marca, Seguir fomentando el turismo a través de la originalidad de nuestros productos para colocarnos en la preferencia.

Servir a los estados de la república que cuenten con destinos turísticos.

El crecimiento de nuestra empresa se debe dar fomentando la capacitación y el desarrollo educacional de nuestros empleados.

Nuestros puntos de venta deben contar siempre con una excelente limpieza, comodidad, iluminación y ser modernos para nuestros clientes.

6.7.2. PLANTEAMIENTO DEL CASO PRÁCTICO

A la empresa denominada "Corporación Malecón S.A. de C.V." se le realizara el servicio solicitado; que consiste en la elaboración de su estado de flujo de efectivo basado en la Norma de Información Financiera B-2.

A continuación se ejemplifica la determinación de flujo de efectivo tanto por el método directo, como por el método indirecto. La determinación de ambos estados se lleva a cabo partiendo de los estados financieros de la entidad.

Para este desarrollo se proporciona la siguiente información respecto a la entidad "Corporativo Malecón, S.A. de C.V.", por el periodo correspondiente del 1ero de enero al 31 de diciembre del año 2011.

6.7.3 METODO DIRECTO

Los estados que se muestran se usan como base para la determinación del estado de flujo de efectivo, son los siguientes:

MÉTODO DIRECTO					
"CORPORACION MALECON S.A. DE C.V."					
BALANCES COMPARATIVOS 2010 y 2011					
	2010	2011	Diferencia	Aplicación	Origen
Efectivo	180	250	70	70	
Instrumentos financieros disponibles para la venta	1,120	1,120	0		
Cuentas por Cobrar	1,700	2,300	600	600	
Inventarios	1,950	1,000	-950		950
Activos circulantes	4,950	4,670			
Inversiones permanentes en acciones	900	900	0		
Inmuebles, Maq. y Eq. Neto	1,910	3,730	1,820	1,820	
Depreciación acumulada	-1,060	-1,450	-390		390
Neto Inm, Maq y Eq	850	2,280			
Credito mercantil		100	100	100	
Total Activos	6,700	7,950			
Pasivos					
Proveedores	1,910	270	-1,640	1,640	
Intereses por pagar	120	250	130		130
Impuestos por pagar	1,000	400	-600	600	
A corto plazo	3,030	920			
Acreedores a largo pzo	1,040	1,490	450		450
Arrendamiento Financiero		810	810		810
A largo plazo	1,040	2,300			

Total Pasivos	4,070	3,220			
Capital Contable					
Capital Social	1,250	1,500	250		250
Utilidades acumuladas	1,380	180	-1,200	1,200	
Utilidad Neta		3,050	3,050		3,050
Total Capital Contable	2,630	4,730			
Total Pasivo y Capital	6,700	7,950		6,030	6,030
	0	0			0

CORPORACION MALECON S.A. DE C.V.		
Estado de resultados del 1 de enero al 31 de dic 2011		
Ventas		30,650
Costo de ventas		-25,750
Utilidad Bruta		4,900
Gastos de admion y ventas		-820
Depreciación		-450
Otros ingresos y gastos		10
Resultado integral de financiamiento		
Intereses a cargo		-400
Intereses a favor		50
Pérdida cambiaria		-40
Dividendos recibidos		100
Utilidad antes de impuesto a la utilidad		3,350
Impuesto a la Utilidad		-300
Utilidad Neta		3,050

Determinación de las actividades de operación

1.- **Cobro a clientes.** Se modifican las ventas para determinar el cobro a clientes por \$ 30,050.00.

Lo anterior se detectó como sigue:

Cobros a Clientes:			
Las ventas fueron de			30,650
Más el saldo inicial de clientes			1,700
Menos el saldo final de clientes			-2,300
Por tanto: Cobro a clientes			30,050

Nota: El flujo de efectivo derivado del cobro a clientes debe de incluir el Impuesto al Valor Agregado (IVA).

2.- **Pago a proveedores de inventarios.** Se modificó el costo de ventas del periodo para determinar los pagos a proveedores de inventarios por \$26,440.00. Lo anterior se determina como sigue:

Pago a Proveedores:			
Saldo inicial de la cta de proveedores			1,910
menos: Saldo final de la cuenta de proveedores			-270
= Movimiento de proveedores			1,640
Movimiento en la cta de inventarios:			
Saldo inicial en la cuenta de inventarios			1,950
menos: Sdo final de la cta de inventarios			-1,000
Suma			950
más: Costo de Ventas del Periodo			-25,750
= Movimiento de inventarios			-24,800
Pago a proveedores			26,440

Nota: El flujo de efectivo derivado del pago a proveedores debe de incluir el Impuesto al Valor Agregado (IVA).

Partidas asociadas con actividades de inversión.

3.- Depreciación del periodo. Se reclasifica la depreciación del periodo de \$450 reconocida previamente en el estado de resultados del periodo; dicha reclasificación se hace contra el movimiento de la depreciación acumulada.

4.- Venta de propiedades, planta y equipo. La utilidad por la venta del activo fijo por \$10 se traspasa a las actividades de inversión y se suma al movimiento neto de \$20 observando en el valor neto en libros del activo fijo (\$80 de costo de adquisición y \$60 de depreciación acumulada). De esta forma, dentro del estado de flujos de efectivo, se presentaran \$30 como el importe total cobrado en efectivo por dicha venta.

5.- Intereses a favor. Se traspasan \$50 de intereses devengados a favor a los instrumentos financieros disponibles para la venta debido a que este concepto fue el que los genero. Por provenir de este impuesto de instrumentos, se agrupan en actividades de inversión.

6.- Dividendos cobrados. Los dividendos cobrados por \$100 se traspasan al concepto que los géneros y finalmente se presentaran en actividades de inversión.

Partidas asociadas con actividades de financiamiento

7.- Interés a cargo. Se traspasa el importe devengado en el periodo al saldo de intereses por pagar; el movimiento de este renglón se presentara en actividades de financiamiento. Después de este traspaso, el movimiento en dicho concepto es de \$270 mismo que, según los supuestos planteados, corresponden a un pago por \$170 de los intereses devengados y pagados en este periodo, más \$100 de intereses devengados en el periodo anterior y también pagado en este periodo.

Impuestos a la utilidad

8.- Impuestos a la utilidad. Los impuestos a la utilidad devengados en el periodo se traspasan al saldo de impuestos por pagar. Después de este traspaso, el movimiento en esta cuanta es de \$900, mismo que corresponde al pago del impuesto incluido en saldos iniciales, efectuando en el periodo.

Determinación de las actividades de inversión

9.- Adquisición de un negocio. Se agrupa en un solo renglón el importe de los activos netos adquiridos incluyendo el crédito mercantil; el importe total de la adquisición es de \$690, pero se presenta neto el saldo de efectivo de \$40 pertenecientes a la entidad adquirida. Esta agrupación se hace con la intención de mostrar en una sola línea, dentro del estado de flujo de efectivo, la adquisición del negocio, y no presentar las adquisiciones de activos y pasivos en lo individual.

10.- Compra de propiedades, planta y equipo. El movimiento de la compra por \$1,250 se separa en lo correspondiente al pago en efectivo del negocio y a la contratación de un arrendamiento financiero.

Determinación de las actividades de inversión

11.- Dividendos pagados. Se agrega el monto pagado en efectivo por concepto de dividendos.

12.- Emisión de capital. Se agrega el efectivo recibido por la emisión de acciones que se colocaron.

CORPORACION MALECON S.A. DE C.V.			
Método Directo			
Estado de Flujos de Efectivo del 1º. de enero al 31 de diciembre de 2011			
<u>Actividades de Operación</u>			
-- Cobros a clientes			30,050
-- Pago a proveedores			-26,440
-- Incremento al efectivo por depreciación			390
-- Pagos a empleados y otros proveedores de bienes y servicios (se toma el dato de los gtos de admon y vta)			-820
-- Efecto a resultados de depreciación y otros			-440
-- Impuestos por pagar			-600
-- Pago por impuesto a la utilidad			-300
= Flujo Neto de efectivo en act de operación			1,840
<u>Actividades de Inversión:</u>			
-- Adquisición de muebles, maq y equipo			-1,820
-- Pago de crédito mercantil			-100
= Flujo Neto de efectivo en act de Inversión			-1,920
= Efectivo excedente (faltante) para aplicar en actividades de financiamiento			-80
<u>Actividades de Financiamiento:</u>			
- Aportaciones de capital			250
- Obtención de prestamos a largo plazo			450
-- Dividendos recibidos			100
-- Resultado integral de financiamiento			-390
- Financiamiento por arrendamiento financiero			810
- Financiamiento de Intereses por pagar			130
- Dividendos pagados			-1,200
= Flujo Neto de efectivo en act de Financiamiento			150
= Incremento Neto de efectivo			70
- Efectivo al principio del periodo			180
= Efectivo al final del periodo			250

6.7.4 METODO INDIRECTO

El método indirecto está determinado con cifras de 2009 y 2010 y solamente son de carácter comparativo respecto al método directo. Por lo que solo se pretende ser base de comparación entre ambos métodos y no de obtención de resultados.

METODO INDIRECTO				
Corporativo Malecon, S.A. de C.V.				
ESTADO DE RESULTADOS PARA ELABORACIÓN DEL ESTADO DE FLUJO				
NIF B - 2				
Estado de Resultados del 1o de enero al 31 de diciembre de 2010				
Ventas			1,236,000	
Costo de Ventas			791,884	
Utilidad Bruta			444,116	
Gastos de Operación			343,696	
Utilidad de Operación			100,420	
Gastos y Productos Financieros:			35,220	
				INDICE
Otros gastos			12,000	
Utilidad antes de Impuesto			53,200	(1)
Impuestos			10,600	(6)
Utilidad del Ejercicio			42,600	

Corporativo Malecon, S.A. de C.V.							
COMPARATIVO PARA ELABORACIÓN DEL FLUJO DE EFECTIVO							
Estados de Situación Financiera comparativos							
	2009	2,010	DIFERENCIAS	APLICACI	ORIGENES	(INDICE)	
ACTIVO							
Circulantes							
Efectivo	16,500	50,500	34,000	34,000			(12)
Inversiones en Valores	25,000	25,000	0				
Cientes	26,950	72,500	45,550	45,550			(3)
Inventarios	55,200	25,200	-30,000		30,000		(4)
Suma Circulante	123,650	173,200					
No Circulante							
Activos Fijos	110,500	175,000	64,500	64,500			(7)
Depreciación	-7,800	-20,000	-12,200		12,200		(2)
Suma No Circulante	102,700	155,000					
Suma Activo	226,350	328,200					
PASIVO							
Corto Plazo							
Proveedores	78,400	36,400	-42,000	42,000			(5)
Impuestos por Pagar	12,000	13,600	1,600		1,600		(13)
Acreedores	9,750	40,500	30,750		30,750		(9)
Suma Corto Plazo	100,150	90,500					
Largo Plazo							
Acreedores Hipotecarios	14,900	35,100	20,200		20,200		(10)
Suma Largo Plazo	14,900	35,100					
Suma el Pasivo	115,050	125,600					
CAPITAL CONTABLE							
Capital Social	70,000	140,000	70,000		70,000		(8)
Utilidades Acumuladas	12,600	20,000	-21,300	21,300			(11)
Utilidad del ejercicio	28,700	42,600	42,600		42,600		
Suma el Capital	111,300	202,600					
Suma Pasivo y Capital	226,350	328,200		207,350	207,350		
	0	0					

Corporativo Malecon, S.A. de C.V.							
ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO DEL 1o DE ENERO AL 31 DE DIC. DE 2010							
							INDICE
ACTIVIDADES DE OPERACIÓN							
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA UTILIDAD					53,200		(1)
PARTIDAS RELACIONADAS CON ACT. DE INVERSIÓN:							
DEPRECIACIÓN					12,200		(2)
SUMA EFECTIVO					65,400		
INCREMENTO EN CTA DE CLIENTES				-45,550			(3)
DISMINUCIÓN EN INVENTARIOS				30,000			(4)
IMPUESTOS POR PAGAR				1,600			(13)
DISMINUCIÓN EN PROVEEDORES				-42,000			(5)
IMPUESTOS A LA UTILIDAD PAGADOS				-10,600			(6)
SUMA					-66,550		
FLUJOS NETOS DE EFECTIVO DE ACT. DE OPERACIÓN					-1,150		
ACTIVIDADES DE INVERSIÓN							
ADQUISICIÓN DE ACTIVO FIJO					-64,500		(7)
FLUJOS NETOS DE EFECTIVO DE ACT. DE INVERSIÓN					-64,500		
EFFECTIVO EXCEDENTE (FALTANTE) PARA APLICAR EN ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO					-65,650		
ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO							
ENTRADA DE EFECTIVO POR EMISIÓN DE CAPITAL					70,000		(8)
OBTENCIÓN DE PRÉSTAMOS A CORTO PLAZO					30,750		(9)
OBTENCIÓN DE PRÉSTAMOS A LARGO PLAZO					20,200		(10)
DIVIDENDOS PAGADOS					-21,300		(11)
FLUJOS NETOS DE EFECTIVO DE ACT. DE FINANCIAMIENTO					99,650		
INCREMENTO NETO DE EFECTIVO Y DEMÁS EQUIVALENTES DE EFECTIVO					34,000		(12)
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFECTIVO AL PRINCIPIO DEL PERIODO					41,500		
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFECTIVO AL FINAL DEL PERIODO					75,500		

6.7.4 METODO INDIRECTO CON AJUSTES

Para efectos de un mejor análisis en el Flujo de Efectivo NIB B -2, se ha procedido a la aplicación de ajustes.

Corporativo Malecon, S.A. de C.V.					
ESTADO DE RESULTADOS PARA ELABORACIÓN DEL ESTADO DE FLUJO					
NIF B - 2					
Estado de Resultados del 1o de enero al 31 de diciembre de 2011					
Ventas			1,236,000		
Costo de Ventas			791,884	0.64	
Utilidad Bruta			444,116		
Gastos de Operación			343,696	0.28	
Utilidad de Operación			100,420		
Gastos y Productos Financieros:			35,220	0.03	
					INDICE
Otros gastos			12,000	0.0097	
Utilidad antes de Impuesto			53,200		(1)
Impuestos			10,600	0.0086	(6)
Utilidad del Ejercicio			42,600	0.0345	

Dichos ajustes han sido propuestos por el Corporativo Malecón, S.A. de C.V., con la finalidad de obtener un Flujo de Efectivo con ajustes, los cuales se obtienen de los siguientes estados financieros:

Corporativo Malecon, S.A. de C.V.						
COMPARATIVO PARA ELABORACIÓN DEL FLUJO DE EFECTIVO						
Estado de Situación Financiera comparativos						
	2010	2011	DIFERENCIAS	APLICACIONES	ORIGENES	(INDICE)
ACTIVO						
Circulantes						
Efectivo	16,500	50,500	34,000.00	34,000		(12)
Inversiones en Valores	25,000	25,000	0.00			
Cientes	26,950	72,500	45,550.00	45,550		(3)
Inventarios	55,200	25,200	-30,000.00		30,000	(4)
Suma Circulante	123,650	173,200				
No Circulante						
Activos Fijos	110,500	175,000	64,500.00	64,500		(7)
Depreciación	-7,800	-20,000	-12,200.00		12,200	(2)
Venta de Activo Fijo						
Suma No Circulante	102,700	155,000				
Suma Activo	226,350	328,200				
PASIVO						
Corto Plazo						
Proveedores	78,400	36,400	-42,000.00	42,000		(5)
Impuestos por Pagar	12,000	13,600	1,600.00		1,600	(13)
Acreedores	9,750	40,500	30,750.00		30,750	(9)
Suma Corto Plazo	100,150	90,500				
Largo Plazo						
Acreedores Hipotecarios	14,900	35,100	20,200.00		20,200	(10)
Suma Largo Plazo	14,900	35,100				
Suma el Pasivo	115,050	125,600				
CAPITAL CONTABLE						
Capital Social	70,000	140,000	70,000.00		70,000	(8)
Utilidades Acumuladas	12,600	20,000	-21,300.00	21,300		(11)
Utilidad del ejercicio	28,700	42,600	42,600.00		42,600	
Suma el Capital	111,300	202,600				
Suma Pasivo y Capital	226,350	328,200		207,350	207,350	
	0	0			0	

MOVIMIENTOS DE AJUSTE

	2010	2011	DIFERENCIAS	APLICACI	ORIGENES	(INDICE)	1	2	3	4	SALDO AJ	DIFEREN	APLIC	ORIGEN
											11			
ACTIVO														
Circulantes														
Efectivo	16,500	50,500	34,000.00	34,000	(12)						50,500.00	34,000.00	34,000.00	
Inversiones en Valores	25,000	25,000	0.00							-3,500.00	21,500.00	-3,500.00		3,500.00
Clientes	26,950	72,500	45,550.00	45,550	(3)						72,500.00	45,550.00	45,550.00	
Inventarios	55,200	25,200	-30,000.00		(4)						25,200.00	-30,000.00		30,000.00
Suma Circulante	123,650	173,200												
No Circulante														
Activos Fijos	110,500	175,000	64,500.00	64,500	(7)				70,000.00		245,000.00	134,500.00	134,500.00	
Depreciación	-7,800	-20,000	-12,200.00		(2)			17,000.00	-4,800.00		-7,800.00	0.00		0.00
Venta de Activo Fijo									-67,500.00		-67,500.00			67,500.00
Suma No Circulante	102,700	155,000												
Suma Activo	226,350	328,200					0.00	17,000.00	-2,300.00	-3,500.00				
PASIVO														
Corto Plazo														
Proveedores	78,400	36,400	-42,000.00	42,000	(5)						36,400.00	-42,000.00	42,000.00	
Impuestos por Pagar	12,000	13,600	1,600.00		(13)		-10,600				3,000.00	-9,000.00	9,000.00	
Acreedores	9,750	40,500	30,750.00		(9)						40,500.00	30,750.00		30,750.00
Suma Corto Plazo	100,150	90,500												
Largo Plazo														
Acreedores Hipotecari	14,900	35,100	20,200.00		(10)						35,100.00	20,200.00		20,200.00
Suma Largo Plazo	14,900	35,100												
Suma el Pasivo	115,050	125,600					-10,600							
CAPITAL CONTABLE														
Capital Social	70,000	140,000	70,000.00		(8)						140,000.00	70,000.00		70,000.00
Utilidades Acumuladas	12,600	20,000	-21,300.00	21,300	(11)						20,000.00	-21,300.00	21,300.00	
Utilidad del ejercicio	28,700	42,600	42,600.00				10,600	17,000.00	-2,300.00	-3,500.00	64,400.00			64,400.00
Suma el Capital	111,300	202,600					10,600	17,000.00	-2,300.00	-3,500.00				
Suma Pasivo y Capital	226,350	328,200		207,350	207,350		0	17,000.00	-2,300.00	-3,500.00			286,350	286,350
	0	0			0		0	0	0	0	0	0		0.00

CORPORATIVO MALECON, S.A. de C.V.
EXPLICACIÓN DE AJUSTES:

1.- IMPUESTOS PREALMENTE PAGADOS:

LOS IMPUESTOS A LA UTILIDAD FUERON DE 10,600 LOS CUALES NO SE PAGARON, PERO EN REALIDAD SE TENIA UN SALDO INICIAL DE 12,000 Y SE PAGARON EN EL PERIODO 9,000

EN ESTE CASO EL ASIENTO CONTABLE FUE: UN ABONO A LA CUENTA DE IMPUESTOS POR PAGAR Y POSTERIORMENTE UN CARGO POR LOS IMPUESTOS PAGADOS

PARA MOSTRAR REALMENTE LA OPERACIÓN DE EFECTIVO SE "ELIMINA" EL ABONO DEL IMPUESTO A LA UTILIDAD QUE NO SE PAGO

	IMPUESTOS POR PAGAR		SALDOS		APLICA	ORIGE
			INICIAL	FINAL		
		12,000 (SI)				
		10,600 (IMP A LA UTILID)				
PAGO IMPTOS	9,000					
		13,600 SF	12,000	13,600	1,600	
ELIMINANDO EFECTO	10,600					
		3,000 SF	12,000	3,000	-9,000	

AL ELIMINAR EL IMPORTE DE \$ 10,600.00 TENDRÍAMOS REFLEJADO UN SALDO FINAL DE \$ 3,000.00 EL CUAL, AL COMPARARLO CON EL SALDO INICIAL, REFLEJA, AHORA SI, EL PAGO REAL DE LOS IMPUESTOS QUE FUERON DE \$ 9,000.00

2.- DEPRECIACIÓN

LA DEPRECIACIÓN REAL FUE DE 17,000 LA CUAL SE VIO AFECTADA POR EL IMPORTE DE CANCELACIÓN DE LA DEPRECIACIÓN DE UN ACTIVO FIJO POR SU POSIBLE VENTA. 4,800

EN ESTE CASO SE RECLASIFICA LA DEPRECIACIÓN DEL PERIODO POR UN REGISTRO EN EL ESTADO DE RESULTADOS CONTRA EL EFECTO DE LA UTILIDAD NETA. EL MOVIMIENTO CONTRA LA DEPRECIACIÓN ACUMULADA SERÁ

	DEPRECIACIÓN ACUMULADA		SALDOS		APLICA	ORIGE
			INICIAL	FINAL		
		7,800 (SI)				
		17,000 DEPR. ACUMU				
POR VENTA DE ACTIVO	4,800					
		20,000 SF	7,800	20,000		12,200
ELIMINANDO EFECTO		4,800				
		24,800 SF	7,800	24,800		17,000

COMO SE MENCIONA, EL MOVIMIENTO DE CARGO A LA CUENTA DE DEPRECIACIÓN ACUMULADA PUDO HABER SIDO POR LA VENTA DE ALGUN ACTIVO FIJO Y SU RECLASIFICACIÓN OBEDECE AL HECHO DE REFLEJAR CORRECTAMENTE LOS MOVIMIENTOS DE LA PROPIA DEPRECIACIÓN.

3.- VENTA DE MAQUINARIA:

SE VENDIO EN EFECTIVO UNA MAQUINA EN 67,500 LA CUAL TENIA UN COSTO DE ADQUISICIÓN DE 70,000 Y UNA DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE 4,800 GENERANDO UNA GANANCIA DE 2,300

DE ESTA OPERACIÓN SE DEBE REVERTIR EL ASIENTO CONTABLE QUE SE REGISTRO CUANDO EL EQUIPO FUE VENDIDO

EL ASIENTO CONTABLE DE LA DEPRECIACIÓN YA FUE MENCIONADO EN EL PÁRRAFO ANTERIOR.

ORIGINALMENTE, SE REALIZO EL SIGUIENTE ASIENTO CONTABLE

		DEBE	HABER
CARGO	DEPRECIACIÓN ACUMULADA		4,800
ABONO	ACTIVOS FIJOS		70,000
CARGO	BANCOS	67,500	
ABONO	OTROS PRODUCTOS		2,300
	SUMAS	72,300	72,300

EN LA COMPARACIÓN DEL ACTIVO FIJO, 2010 CONTRA 2009, ORIGINALMENTE PARECIERA QUE SE TUVO UNA INVERSIÓN DE 64,500 SIN EMBARGO, AL REVERTIR EL ASIENTO CONTABLE, SE OBSERVA UNA INVERSIÓN REAL DE 134,500 EL MOVIMIENTO CONTABLE DE AJUSTE SERÍA:

			DEBE	HABER
YA CONSIDERADO	ABONO	DEPRECIACIÓN ACUMULADA		4,800
	CARGO	ACTIVOS FIJOS	70,000	
	ABONO	BANCOS		67,500
	CARGO	OTROS PRODUCTOS	2,300	
		SUMAS	<u>72,300</u>	<u>72,300</u>

ACTIVOS FIJOS		SALDOS			
		INICIAL	FINAL	APLICA	ORIGE
SI)	110,500				
	70,000				
ADQUISI	<u>134,500</u>				
SF)	175,000	110,500	175,000	64,500	
AJUSTE	70,000				
SF)	245,000	110,500	245,000	134,500	

LA UTILIDAD SE AJUSTA EN 2,300

4.- SE DEVENGARON Y SE COBRARON INTERESES EN SU TOTALIDAD POR 3,500
 DERIVADO DE INVERSIONES FINANCIERAS DISPONIBLE PARA LA VENTA

SE AJUSTA LA UTILIDAD POR \$ 3,500 DE INTERESES DEVENGADOS A FAVOR YA QUE PROVIENEN DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS Y NO DE LA OPERACIÓN DE LA EMPRESA

SE CONSIDERA ACTIVIDAD DE INVERSIÓN POR PROVENIR DE ESTAS OPERACIONES

INSTRUMENTOS FINANCIEROS		SALDOS			
		INICIAL	FINAL	APLICA	ORIGE
SI)	25,000				
SF)	25,000	25,000	25,000		0
RECLASIFICACIÓN	3,500				
SF)	21,500	25,000	21,500		3,500

CORPORATIVO MALECON, S.A. de C.V.							
ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO DEL 1o DE ENERO AL 31 DE DIC. DE 2011							
CON AJUSTES							
							INDICE
ACTIVIDADES DE OPERACIÓN							
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA UTILIDAD						53,200	(1)
PARTIDAS RELACIONADAS CON ACT. DE INVERSIÓN:							
DEPRECIACIÓN						17,000	(2)
UTILIDAD POR VENTA DE ACTIVO FIJO						-2,300	
UTILIDAD POR INVERSIONES EN VALORES						-3,500	
SUMA EFECTIVO						64,400	
INCREMENTO EN CTA DE CLIENTES				-45,550			(3)
DISMINUCIÓN EN INVENTARIOS				30,000			(4)
IMPUESTOS POR PAGAR				-9,000			(13)
DISMINUCIÓN EN PROVEEDORES				-42,000			(5)
IMPUESTOS A LA UTILIDAD PAGADOS							(6)
SUMA						-66,550	
FLUJOS NETOS DE EFECTIVO DE ACT. DE OPERACIÓN						-2,150	
ACTIVIDADES DE INVERSIÓN							
INTERESES COBRADOS						3,500	
ADQUISICIÓN DE ACTIVO FIJO						-134,500	(7)
COBROS POR ACTIVO FIJO						67,500	
FLUJOS NETOS DE EFECTIVO DE ACT. DE INVERSIÓN						-63,500	
EFFECTIVO EXCEDENTE (FALTANTE) PARA APLICAR EN ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO							
						-65,650	
ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO							
ENTRADA DE EFECTIVO POR EMISIÓN DE CAPITAL						70,000	(8)
OBTENCIÓN DE PRÉSTAMOS A CORTO PLAZO						30,750	(9)
OBTENCIÓN DE PRÉSTAMOS A LARGO PLAZO						20,200	(10)
DIVIDENDOS PAGADOS						-21,300	(11)
FLUJOS NETOS DE EFECTIVO DE ACT. DE FINANCIAMIENTO						99,650	
INCREMENTO NETO DE EFECTIVO Y DEMÁS EQUIVALENTES DE EFECTIVO							
						34,000	(12)
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFECTIVO AL PRINCIPIO DEL PERIODO							
						16,500	
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFECTIVO AL FINAL DEL PERIODO							
						50,500	

CONCLUSIONES

La Norma de Información Financiera (NIF) B – 2 tiene como objetivo establecer las normas generales de presentación, estructura y elaboración del estado de Flujo de Efectivo, así como para las revelaciones que complementan a dicho estado básico. Es por ello la importancia que tiene para las empresas esta Nif y que se pone en práctica y es reconocida como tal.

La CINIF decidió sustituir el estado de cambios en la situación financiera como parte de los estados financieros básicos y establece en su lugar el estado de flujo de efectivo.

El estado de flujos de efectivo muestra las entradas y salidas de efectivo que representan la generación o aplicación de recursos de la entidad durante el periodo; en un entorno inflacionario, antes de presentar los estados de flujos de efectivo en unidades monetarias de poder adquisitivo de la fecha de cierre del periodo, se eliminan los efectos de la inflación del periodo reconocidos en los estados financieros.

El estado de flujos de efectivo es considerado como un estado básico, ya que proporciona información específicamente sobre los flujos de efectivos realizados, entre otras razones, debido a que el efectivo es esencial para mantener en operación a la entidad. Además de poder resarcir a sus acreedores y a sus propietarios los recursos que ha generado la empresa.

En este estado financiero se ven reflejadas la agrupación de 3 conceptos, actividades de operación, de inversión y de financiamiento. Y como se demostró en el caso práctico, partiendo de unos estados financieros y estado de resultados, es como se obtiene el estado de flujo de efectivo.

México, Distrito Federal a 27 de Febrero de 2012

AL RESOURCES, S.A. DE C.V.

A quien corresponda:

Por medio de la presente me dirijo a ustedes para solicitar la cotización del estudio de Flujo de Efectivo enfocado a una empresa de distribución de artesanías en México. El trabajo a desarrollar sería por los años comparativos 2010 y 2011.

De llegar a un acuerdo en el trabajo y desde luego en lo económico, pondría a su disponibilidad las instalaciones para desarrollar el trabajo o bien como usted lo desee. De igual forma esperarí que me avisara de la información que necesitaría para trabajar. Sin embargo adjunto un balance General al cierre 2010 y 2011 para que considere las cuentas que se tienen y de ahí estime un costo.

Por otra parte debido a que tengo pendiente una inversión considerable, precisamente por no conocer los resultados que arrojarían el Estado de Flujo, le pido de la manera más atenta que a la brevedad posible reciba noticias sobre dicha cotización.

Sin mas por el momento, y esperando una respuesta favorable para ambos, quedo de usted.

Atentamente

CORPORATIVO MALECON, S.A. DE C.V.
DIRECCION GENERAL
C.P. NATALI MONSERRAT CAMAHO ORTEGA

México, Distrito Federal a 1 de Marzo de 2012

CORPORATIVO MALECON, S.A. DE C.V.
DIRECCION GENERAL
C.P. NATALI MONSERRAT CAMACHO ORTEGA

En atención a la cotización requerida, le informo lo siguiente:

Acepto realizar el Estudio de Flujo de Efectivo por los años comparativos 2010 y 2011 bajo las siguientes condiciones:

- El costo por el Estudio de Flujo de Efectivo por los años comparativos 2010 y 2011 sería de \$ 12,500.00 con iva.
- Necesitaría los Balances Generales 2010 y 2011, así como los estados de resultados de los mismos años.
- En cuanto a la forma de trabajo; si usted me entrega la información requerida, el estudio se haría en el despacho.
- De aceptar y firmar contrato, estaría entregándole el Estudio del Flujo de Efectivo el día 11 de Junio de 2012.

Sin más por el momento, me despido de usted deseándole un buen día.

Atentamente
AL RESOURCES, S.A. DE C.V.
C.P. IVONNE ANTONIO LÓPEZ

México, Distrito Federal a 1 de Agosto de 2012

CORPORATIVO MALECON, S.A. DE C.V.
DIRECCION GENERAL
C.P. NATALI MONSERRAT CAMACHO ORTEGA

Una vez terminado el estudio de Flujo de Efectivo de la empresa Corporativo Malecon, S.A. de C.V., por los años comparativos 2010 y 2011 en lo que señala las Normas de Información Financiera B -2 "Estado de Flujo de Efectivo", se concluye que tomando en cuenta que el estado de flujos de efectivo forma parte fundamental de uno de los balances fue necesario su análisis para la toma de decisiones.

Con base en el estado de flujos terminado, se da a conocer como la entidad genera y utiliza su efectivo y equivalentes de efectivo, no importando la naturaleza de sus actividades como lo menciona la NIF B – 2.

Se procedió a un análisis de sus actividades de operación, inversión y financiamiento, partiendo de las cifras reflejadas en su balance general con fechas comparativas 2010 y 2011, al igual que con su estado de resultados.

Se observó que la empresa tuvo un considerable flujo de efectivo por las actividades de inversión en primer lugar, después por las actividades de operación y por ultimo por las actividades de financiamiento, sin reflejar un importe considerable en estos rubros, de hecho la diferencia entre estos no es tan relevante.

Se concluye que la empresa ha sabido manejar el flujo de efectivo equilibradamente por estas tres actividades que se señalan en el estado de flujo de efectivo, lo que señala que la empresa tiene un buen flujo de efectivo.

De igual forma señala una buena relación entre el activo y pasivo, la evaluación a la capacidad de la entidad para modificar sus importes, periodos de cobros y pagos se hacen en circunstancias normales respecto a otras entidades que tienen el mismo giro.

Además la información histórica fue de utilidad, ya que confirmo el estado actual de la compañía y será un posible reflejo para los futuros años.

Por ultimo cabe señalar que la una vez terminado el Estudio del Flujo de Efectivo la opinión es favorable en todos los aspectos ya mencionados.

Atentamente
AL RESOURCES, S.A. DE C.V.
C.P. IVONNE ANTONIO LÓPEZ

BIBLIOGRAFIA

BREALEY MYERS (2008). Principios de Finanzas Corporativas. Mc. Graw Hill.

ROSS, WESTERFIELD, JAFFE (2006). Corporate Finance. Mc. Graw-Hill Irwin.

ROCA, FLORENCIA (2011). Finanzas para Emprendedores. Amazon Kindle Publishing.

Kit de productividad "La función financiera en el corto plazo"; Laboratorio de productividad; Consultado el 24/10/2010

Sexton, et.al. Exploring Macroeconomics. 2009, pp. 293,294

BEAUFOND, R.E. (1976). Administración y control de cuentas por cobrar. Escuela de Administración y Contaduría pública.

JOHNSON, R. W. (1978). Administración Financiera. C.E.C.S.A. México,

WESTON & BRIGHAM. (1989) Fundamentos de administración financiera.

McGraw – Hill. Mexico.

Normas de Información Financiera, 2011 Versión estudiantil.

Mercado de Dinero, Mercado de Capitales Finanzas Aplicadas,

Salvador Mercado H. 2009

Publicaciones Administrativas Contables Juridicas, S.A. DE C.V.

Curso de Contabilidad de Sociedades

Gustavo Baz Gonzalez, México 2006

Trigésima Tercera edición

Contabilidad Intermedia,

Granados Palacios Rosa Silvia

Thomson Learning, México

<http://www.crecenegocios.com/como-elaborar-un-flujo-de-caja/>

<http://www.fuentesdefinanciamiento/empresa/de/mexico>

Secretaria de turismo www.sectur.gob.mx