

879308



**UNIVERSIDAD LASALLISTA
BENAVENTE**



ESCUELA EN CONTADURIA PUBLICA
Con estudios incorporados a la
Universidad Nacional Autónoma de México

CLAVE: 8793-08

7

**“EL CONTADOR PUBLICO
COMO ASESOR FINANCIERO”**

T E S I S

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADA EN CONTADURIA**

PRESENTA:

285855

ILEANA VILLALOBOS RODRIGUEZ

Asesora: C.P. GUADALUPE OLVERA MALDONADO

Celaya, Gto.

Junio de 2000.



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

*Ningún camino es fácil,
nada llega por casualidad
y si algún sueño quieres alcanzar
tienes que luchar,
no basta con desear*

hay que empeñarse hasta lograrlo y nunca desistir.

*Podrán llegar decepciones
y habrá obstáculos y trabas que vencer
pero si tienes fe y amor por lo que haces,
si crees en ti, en ello y en Dios,
si es tu meta lograrlo ... lo harás
y tarde o temprano probarás los frutos de tu cosecha.*

Antes que a nadie agradezco a Dios por haberme puesto en este camino, por no dejarme desistir y porque ha logrado que cada día me enamore más de la vida ...

A mi *alma mater*, sus directivos y catedráticos por sus enseñanzas y por sembrar en mí el amor hacia esta profesión ...

A mis asesoras, por darle forma a este sueño, por su tiempo y orientación ...

A mi familia por estar a mi lado siempre, por su apoyo incondicional y su amor ...

A mis tíos Jorge y Silvia y a mis primos por ser un gran respaldo en este camino ...

A mis amigos por su amistad ilimitada, sus consejos y su cariño ...

Y finalmente, a esa persona tan especial que el destino me ayudó a encontrar, por su apoyo, comprensión y por compartir su vida conmigo ...

Por todo y más ...

Gracias

INDICE

Introducción

CAPITULO I

LAS FINANZAS EN LA EMPRESA Y EL ENTORNO ECONÓMICO

1.1	Definición de finanzas	1
1.2	El papel de las finanzas en la entidad	2
1.3	El papel del asesor financiero y su importancia	4
1.4	Ubicación de la entidad	6
1.5	Importancia de la evaluación del entorno económico	14
1.6	Panorámica económica nacional	16

CAPITULO II

EL ANÁLISIS FINANCIERO

2.1	Estados financieros básicos	27
2.1.1	Definición	27
2.1.2	Características	27
2.1.3	Limitaciones	28
2.1.4	Terminología	30

2.1.5	Clasificación	34
2.2	Utilidad de los estados financieros básicos en el análisis financiero	42
2.3	Análisis e interpretación de los estados financieros	44
2.4	Las razones financieras	49
2.5	Tipos de razones financieras y criterios a utilizar	51
2.6	Aplicación del análisis financiero	62

CAPITULO III

LA EVALUACIÓN ECONÓMICA

3.1	Definición de evaluación económica	73
3.1.1	Consideraciones importantes	73
3.2	Técnicas de evaluación que no consideran el valor del dinero en el tiempo y criterios a utilizar	75
3.3	Técnicas de evaluación que consideran el valor del dinero en el tiempo y criterios a utilizar	84
3.4	Valor Actual Neto	85
3.5	Tasa Interna de Rendimiento	88
3.6	Relación riesgo-rentabilidad	91

CAPITULO IV

EL FINANCIAMIENTO Y LA INVERSIÓN EMPRESARIAL

4.1	Definición de financiamiento	96
4.2	Tipos de financiamiento	97
4.3	Préstamos bancarios	104
4.4	Costo de capital	120
4.5	Definición de inversión	125
4.6	Capital de trabajo	125
4.7	Tipos de inversiones	135

CAPITULO V

PLANEACIÓN ESTRATÉGICA FINANCIERA

5.1	Los presupuestos	143
5.1.1	Antecedentes	143
5.1.2	Generalidades	145
5.1.3	Definición	146
5.1.4	Objetivos	146
5.1.5	Elaboración	148
5.1.6	Clasificación	151
5.1.7	Importancia	156

5.1.8	Los presupuestos como instrumentos de control	156
5.1.9	Control presupuestal	157
5.1.10	Utilidad del control presupuestal	159
5.1.11	Vigencia de los presupuestos	161
5.2	Estados financieros proforma	161
5.2.1	Definición	161
5.2.2	Importancia	163
5.2.3	Objeto	163
5.2.4	Utilidad	164
5.2.5	Tipos	164
5.3	Planeación estratégica y toma de decisiones	166

CAPITULO VI

EL CONTADOR PUBLICO COMO ASESOR FINANCIERO

6.1	El contador público como asesor financiero	178
-----	--	-----

Conclusiones

Bibliografía

INTRODUCCION

La presente investigación está enfocada a la determinación de elementos financieros necesarios para llevar a cabo una planeación estratégica dirigida a la toma de decisiones.

El contador público que ha decidido evolucionar tiene todos los elementos para servir más y mejor a sus clientes, nuestras características y la experiencia adquirida mediante el ejercicio de esta profesión nos han equipado de tal forma que, pocos profesionales podrían estarlo, y la confianza que como profesión tenemos nos colocan en una posición que nos compromete: no podemos ser incongruentes con nosotros mismos y nuestra profesión, tenemos que apoyar a nuestros clientes y en ciertos momentos ser como su conciencia, de modo que no sólo seamos útiles sino también que brindemos seguridad. Si lo hacemos, nuestros clientes nos lo agradecerán, estaremos más satisfechos con nosotros mismos y nuestro país será mejor gracias a nuestra participación y compromiso.

La tarea no es fácil, tenemos que prepararnos mejor y saber identificar el grado de satisfacción de nuestros clientes sobre nuestros servicios y saber escuchar sus necesidades para ayudarlos a tomar las mejores decisiones en la resolución de problemas y buscar siempre un valor agregado a nuestro trabajo.

Nuestras sugerencias y consejos deben permitir mejorar controles administrativos y la eficiencia en sus sistemas y operaciones para maximizar el rendimiento de los negocios.

Para tal efecto, he dividido este trabajo en cinco capítulos, mismos que están entrelazados ya que el primero nos da el antecedente y la pauta para el siguiente, y así sucesivamente: en el primero, las finanzas en la empresa y el entorno económico; se analizará la definición de las finanzas, la importancia de las finanzas en la entidad, el papel actual del asesor financiero, la ubicación de la entidad, la importancia de la evaluación del entorno económico en el que se mueve dicha organización y una síntesis sobre la panorámica económica nacional.

En el segundo capítulo se abarca el tema del análisis financiero, su utilidad e importancia, los estados financieros básicos, su análisis e interpretación así como la utilidad de éstos en el análisis financiero, las razones financieras como métodos de análisis y los criterios que en éstas se utilizan.

El tercer capítulo se enfoca a la evaluación económica, las técnicas que se utilizan para tal efecto, sus criterios y la relación riesgo-rentabilidad.

El cuarto capítulo se refiere a los aspectos básicos de las decisiones de financiamiento y de inversión.

Y por último, el capítulo quinto está dedicado a la planeación financiera, que abarca los temas de presupuestos y estados financieros proyectados; para concluir con el papel del contador público como asesor financiero.

Es importante señalar que el papel del contador público como asesor financiero dentro de la empresa, es una herramienta para la toma de decisiones hacia el crecimiento de la misma. Su campo de acción no debe limitarse a lo plenamente conocido, pues tiene las bases necesarias para explorar otras áreas.

Como asesor financiero, su papel es evaluar el entorno económico en donde se encuentra ubicada la empresa, así como una evaluación de la misma, y con

base en esto brindar una información veraz y oportuna que permita la adecuada toma de decisiones, teniendo siempre como meta: el incremento de los recursos de la entidad.

CAPITULO I

LAS FINANZAS EN LA EMPRESA Y EL ENTORNO ECONOMICO

1.1 DEFINICIÓN DE FINANZAS

Desde sus inicios, las finanzas se han involucrado en la vida de los individuos, pues vivimos en una sociedad capitalista en donde el manejo de dinero y los créditos están a la orden del día.

La palabra finanzas deriva del vocablo *fine*, que significa término y, por lo tanto, pago.

“Financiar algo es obtener los medios para pagarlo.”¹

De acuerdo con el moderno diccionario de contabilidad: “las finanzas es la disciplina que proporciona los conocimientos básicos para determinar las necesidades monetarias de una empresa y su satisfacción. Es decir, contestar a las preguntas: ¿cuánto dinero se necesita?, ¿dónde conviene conseguirlo?, ¿qué se debe hacer con los recursos que no se utilizan?”.²

¹ Ver en JUAREZ POLITO, Hilda Adriana, y OLMOS CERVANTES, Ma. Teresa de Jesús, *Entorno actual de las finanzas en las empresas*, Guanajuato, Universidad de Guanajuato, Facultad de Contaduría y Administración, 1998, p. 2.

² Ver en el *Moderno diccionario de contabilidad*, 2ª. ed., México, CEID, 1998, p. 124.

En fin, cualquiera que sea la definición que se tome, se puede concluir que ***es una actividad que se realiza para determinar cuáles son las fuentes de financiamiento más convenientes y saber utilizar los recursos para lograr su máximo aprovechamiento.***

De acuerdo con los autores J. Fred Weston y Eugene F. Brigham, en su libro *Fundamentos de administración financiera*, las finanzas están compuestas por tres áreas interrelacionadas:³

1. **Los mercados de dinero y de capitales**, que trata de muchos de los tópicos que se cubren en la macroeconomía.
2. **Inversiones**, la cual se centra en las decisiones de individuos y de instituciones financieras y de otra naturaleza cuando eligen valores para sus carteras de inversiones.
3. **Administración financiera**, cuyo desarrollo se relaciona con la administración real de la empresa.

1.2 EL PAPEL DE LAS FINANZAS EN LA ENTIDAD

Las finanzas forman parte de la economía y por lo tanto pueden ser a nivel macro, que son las finanzas públicas, y a nivel micro, que son las finanzas privadas. Estas últimas constituyen la función administrativa de cada empresa para lograr los mayores rendimientos mediante la toma de decisiones, que pueden ser de planeación, de creación, de obtener beneficio, de inversión de recursos y de financiamiento.

³ Ver en FRED WESTON, J. y F. BRIGHAM, Eugene, *Fundamentos de administración financiera*, 10^o ed., México, Mc Graw Hill, 1994, pp. 5-7.

Los productos y servicios que producen las distintas empresas y que nos ofrecen, están condicionados por los precios de los factores que son utilizados para tal producción, y por los precios que los consumidores están dispuestos a pagar.

En tanto que la toma de decisiones dentro de la empresa está separada de los precios, debido a la complejidad de las empresas actuales, se ha optado por una división en las funciones administrativas que requieren, por tanto, que las decisiones se tomen de acuerdo al área que sea el problema.

Así que la estructura organizacional de una empresa sirve para delimitar el área de toma de decisión de cada funcionario; sin embargo, muchas veces se deben tomar decisiones en donde se involucren varias áreas.

Las personas encargadas de tomar decisiones financieras dentro de la empresa deben evaluar las diferentes alternativas que se presenten para obtener recursos, administrarlos correctamente y elaborar modelos para diagnosticar los resultados al utilizar cualquier alternativa.

Las cuatro áreas principales de decisión financiera son:

1. *Mezcla de financiamiento:* Consiste en analizar acerca de la cantidad del dinero prestado que se está utilizando con respecto a la cantidad del dinero propio destinado para cualquier gasto.
2. *Liquidez necesaria:* Se refiere al análisis del grado de convertibilidad del activo de la empresa en dinero.

3. *Empleo de utilidades:* Consiste en decidir en qué se van a gastar o reinvertir las utilidades, de manera que sean lo más redituables posible.
4. *Flexibilidad:* Esta consideración es aplicable a todas las decisiones financieras, ya que se tomaron en el pasado decisiones sin considerar adecuadamente el impacto de las mismas en decisiones financieras futuras.

Las dos tendencias más importantes que se observan en esta década son la globalización de los negocios y un mayor incremento en el uso de la tecnología.

1.3 EL PAPEL DEL ASESOR FINANCIERO Y SU IMPORTANCIA DENTRO DE LA EMPRESA

Anteriormente, el trabajo del asesor financiero consistía simplemente en obtener el dinero necesario para ampliar la planta y para comprar el equipo y los inventarios requeridos. Esto ha dejado de existir, hoy en día las decisiones se toman de una manera más coordinada y el asesor financiero tiene una responsabilidad directa en el proceso de control.

Las funciones financieras varían de una organización a otra, pero las más importantes son la inversión, el financiamiento y las decisiones de dividendos de una organización.

Los fondos son obtenidos de fuentes externas o internas de financiamiento y asignados de diferentes aplicaciones, se administra el flujo de fondos de las operaciones de una empresa; los beneficios para las fuentes de financiamiento toman la forma de rendimientos, reembolsos,

productos y servicios. Estas funciones financieras deben ser realizadas en todo tipo de organizaciones desde empresas privadas hasta entidades gubernamentales, grupos asistenciales y demás organizaciones no lucrativas.

En sí, como ya se ha mencionado, **"la tarea del administrador financiero consiste en adquirir y usar fondos con miras a maximizar el valor de la empresa"**.⁴ En este proceso intervienen estas actividades:

1. *Preparación de pronósticos y planeación:* el administrador financiero debe interactuar con otros ejecutivos para determinar los planes que le darán forma a la empresa.
2. *Decisiones de financiamiento e inversión:* Los administradores financieros deben determinar una sólida tasa de crecimiento en ventas y jerarquizar las oportunidades alternativas de inversión; esto ayudará a decidir la fuente de financiamiento que se requerirá para realizar la inversión.
3. *Coordinación y control:* El administrador financiero interactúa con otros administradores del negocio para ayudar a éste a operar en la forma más eficiente posible.
4. *Forma de tratar con lo mercados financieros:* Esto implica el uso de los mercados de dinero y de capitales, en los cuales se obtienen los fondos y se negocian los valores de la empresa, y se recompensa o castiga a los inversionistas.

⁴ Ver en la obra citada en la nota 3, pp. 11-12.

También es importante que todo administrador de los recursos se encuentre enterado del sistema financiero prevaleciente en el área económica de su empresa, esté alerta de los diferentes cambios en la política y actividad económica en todo lo relacionado con su área de decisión. Debe contar con conocimientos sobre las políticas monetarias y fiscales más restrictivas que recaigan sobre la capacidad de la empresa para allegarse fondos y generar mayores ingresos. Y debe conocer cada una de las instituciones financieras existentes, así como la forma en que operan con el fin de poder evaluar las mejores fuentes de financiamiento e inversión.

En síntesis, es necesario el conocimiento de las finanzas para entender el entorno financiero y la teoría de las decisiones, que son la razón fundamental de la administración financiera actual.

Así, las responsabilidades centrales de los administradores financieros se relacionan con las decisiones acerca de inversiones y con la forma en que éstas se pueden financiar. En el desempeño de estas funciones, las responsabilidades del administrador financiero tienen un impacto directo sobre las decisiones claves que afectan al valor de la empresa, porque la decisión de invertir en un activo en particular necesita de un financiamiento, mientras que el costo de un financiamiento afecta la decisión de invertir.

1.4 UBICACIÓN DE LA ENTIDAD

La empresa es el ente jurídico con personalidad propia y unidad económica en la que intervienen factores económicos, materiales,

técnicos y humanos; encaminados a la producción de bienes y servicios que son satisfactores básicos para el consumo de la sociedad.⁵

De acuerdo con el *Moderno diccionario de contabilidad*, la empresa es el conjunto de recursos humanos, materiales y técnicas integradas para formar una unidad económica social.⁶

Mientras que el autor José Silvestre Méndez en su obra *Dinámica social de las organizaciones*, menciona que la satisfacción de las necesidades humanas surge mediante actividades económicas, las cuales se realizan en los entes o unidades económicas conocidas generalmente como empresas. La empresa es la célula del sistema económico capitalista, es la unidad básica de producción. Representa un tipo de organización económica que se dedica a cualquiera de las actividades económicas fundamentales en alguna de las ramas productivas de los sectores económicos. Existen diferentes clasificaciones de empresas, de acuerdo a su rama y sector tenemos: agrícolas, ganaderas, silvícolas, pesqueras, extractivas, manufactureras, comerciales, bancarias, educativas, entre otras.⁷

Así, existen otras clasificaciones importantes de acuerdo a varios criterios, como el tamaño, el origen o el capital:

1. **De acuerdo a su tamaño.** Los elementos que nos permiten clasificar a las empresas en base a este criterio son:

⁵ Véase en la obra citada en la nota 1, p. 17

⁶ Ver en *Moderno diccionario de contabilidad*, 2ª ed., México, CEID, 1998, p. 105

⁷ Ver en SILVESTRE MENDEZ, José, MONROY, Fidel y ZORRILLA, Santiago, *Dinámica social de las organizaciones*, 3ra ed., México, Mc Graw Hill, 1993, pp 164-165

- (a) Magnitud de sus recursos económicos, principalmente capital y mano de obra
- (b) Volumen de ventas anuales
- (c) Area de operación de la empresa, que puede ser local, regional, nacional o internacional

Lo anterior propone que los principales criterios utilizados para determinar el tamaño de una empresa son:

- I. **Criterio de producción**, el cual explica la norma de producir que puede ser desde rudimentaria y artesanal hasta muy tecnificada.
- II. **Criterio de mercadotecnia**, que explica el tamaño de la empresa que absorbe mayor mercado en sus ventas.
- III. **Criterio financiero**, que analiza el monto del capital, el pago de impuestos, el tipo de sociedad, entre otros.

Esto puede adaptarse y modificarse de acuerdo a las circunstancias y cambios económicos que puedan surgir en el país.

Nacional Financiera clasifica a las empresa en base a dos criterios: por su volumen de ventas y número de empleados, y junto con otras características, tenemos que en México las empresas pueden ser:

- Microempresa:
 - Sus ingresos son hasta por 110 veces el salario mínimo de la zona "A"

- Es aquella que no tiene más de 15 empleados
- Su organización es de tipo familiar
- El dueño proporciona el capital
- Su administración es empírica
- El mercado que domina y abastece es pequeño
- Su producción no es muy maquinizada
- Pequeña empresa:
 - Sus ingresos son hasta por 1115 veces el salario mínimo de la zona "A"
 - Es aquella que ocupa de 16 a 100 personas
 - Su capital es aportado por una o dos personas que establecen una sociedad
 - Sus dueños dirigen la marcha de la empresa
 - Utiliza más maquinaria y equipo y se basa más en el trabajo que en capital
 - Domina y abastece un mercado más amplio (local, nacional y hasta internacional)
 - Se encuentra en proceso de crecimiento, tiende a alcanzar un nivel más alto
 - Su tamaño va en relación con otras empresas de su ramo
- Mediana empresa
 - Sus ingresos son hasta por \$50,000,000

- Es aquella que puede tener un personal de 100 a 250 persona
- Con características iguales a la pequeña empresa
- Gran empresa:
 - Ocupa a más de 250 personas y tiene ingresos por más de \$50,000,000
 - Su capital es aportado por varios socios organizados en sociedades de diversos tipos
 - Forman parte de grandes consorcios que participan en forma mayoritaria en la comercialización de determinados productos y dominan el mercado
 - Cuenta con grandes recursos de capital, por lo que están a la vanguardia en tecnología, mecanización y automatización de sus procesos productivos
 - Llevan una administración a través de profesionistas
 - Tienen más posibilidades de tener acceso a las diversas fuentes y formas de financiamiento

2. **De acuerdo a su origen.** Con base en esta clasificación las empresas pueden ser:

- (a) **Nacionales:** Se forman por iniciativa y con capital de personas físicas o morales residentes en el país; sin embargo, el capital no tiene nacionalidad y la competencia entre empresas no sólo se da a un nivel interno, sino también a nivel internacional, es decir, operan en un mercado nacional y mundial.
 - (b) **Extranjeras o transnacionales:** Operan dentro del país, pero su capital es aportado por extranjeros; generalmente la forma de penetración en el mercado nacional es a través de la inversión extranjera directa, estableciendo filiales con los países en los que desean participar.
 - (c) **Multinacionales:** Difieren de las transnacionales en cuanto a que se establecen para operar en un segmento o parte de un mercado mundial para beneficio de los países participantes.
3. **De acuerdo a su capital.** En cuanto al origen del capital aportado pueden ser:

- (a) **Privadas:** es un tipo de organización económica que representa la base del capitalismo y se forma con aportaciones privadas de capital.
 - Los particulares invierten capital para obtener utilidades

- La toma de decisiones se realiza según las ganancias considerando los riesgos y el mercado a quien se va dirigida la producción
- Los empresarios evalúan a la competencia y realizan lo necesario para estar a la par o con poder de combatirla
- Los medios de producción pertenecen a los particulares que aportan el capital

(b) **Públicas:** se forman con la aportación de capitales de origen público, el Estado crea empresas con el fin de satisfacer necesidades sociales e impulsar el desarrollo económico.

- Su finalidad no es obtener ganancias sino satisfacer necesidades sociales
- Muchas de estas empresas no tenían competencia, por lo tanto formaban monopolios
- Se ubican principalmente en el sector servicios, en especial en la infraestructura económica
- El Estado toma todas las decisiones económicas
- Estas empresas controlan a obreros asalariados

(c) **Mixtas o paraestatales:** son aquellas empresas formadas por la unión de aportaciones de capital público y privado, la forma de asociarse puede ser diversa.

Las anteriores clasificaciones son las más importantes, pero existen algunas otras como:

4. De acuerdo con la competencia:

- Competitivas
- Oligopolio o monopolio

5. Si se dedican a la producción o distribución:

- Productivas
- Manufactureras
- Comerciales con venta de detalle
- Mayoristas o distribuidoras

6. De acuerdo a su organización y administración:

- Individuales
- Colectivas

7. De acuerdo al tipo de bien que producen o servicio que prestan:

- Productoras de bienes de consumo y duraderos
- Productoras de materias primas
- Productoras de bienes de capital o de producción
- Productoras de servicios

8. En México las empresas colectivas se organizan, según la Ley General de Sociedades Mercantiles, en:

- Sociedades en nombre colectivo
- Sociedades en comandita simple

- Sociedades en comandita por acciones
- Sociedades de responsabilidad limitada
- Sociedad anónima
- Sociedad cooperativa
- Sociedad civil o asociación civil

1.5 IMPORTANCIA DE LA EVALUACIÓN DEL ENTORNO ECONÓMICO

Es importante tomar en cuenta el entorno económico en donde se desarrolla la empresa, ya que de esta manera se podrán tomar mejores decisiones de financiamiento e inversión.

Para lograr aprovechar al máximo los recursos, se presentan grandes retos para la industria, el comercio y, en general, para las empresas mexicanas, los empresarios y los trabajadores.

Por lo tanto, es necesario que se desarrolle una mayor competitividad en las empresas, así como el logro de una mayor eficacia y eficiencia en toda su capacidad administrativa. Ser competitivo trae como consecuencia aumentar las capacidades de producción y de distribución de bienes y servicios, así como estándares de calidad total y niveles de precios similares a los que presentan los mejores productos internacionales.

En fin, el desafío más actual y realista de la empresa mexicana es, sin lugar a dudas, ser más competitiva en sus mercados nacionales e internacionales, lograr la máxima calidad, eficiencia y eficacia en todos sus procesos productivos, administrativos, comerciales, de servicios y en

sus finanzas mediante la más adecuada selección, negociación y obtención. Por todo esto, es necesario implantar el desarrollo de:

- Tecnologías en todas las áreas de la empresa
- Insumos, maquinarias, equipo, instrumentación y herramientas
- Adecuados servicios de mantenimiento de equipo
- Mecanismos e instrumentos de crédito dentro de parámetros de costos adecuados y condiciones competitivas y realistas
- Programas de capacitación y desarrollo directivo, profesional, técnico y humano
- Vínculos comerciales capaces de generar mayor fuerza competitiva en el mercado interno y externo
- Recursos de capital
- Estrategias de consolidación, de crecimiento y de desarrollo empresarial, estrategias de producción, mercadotecnia, informática, de operación, financieras y en general de toda la empresa

Lo anterior quizás traiga consigo costos muy elevados y es casi imposible lograr todo al mismo tiempo; lo mejor es implantarlos por medio de programas a plazos. Lograrlo significa tener una gran voluntad, madurez empresarial y profesional, actitud de triunfo, además de disponer de los recursos necesarios, por lo que aquí queda claro la interdependencia que existe entre el gobierno, la iniciativa privada y todos

aquellos que intervienen, de alguna forma, en el proceso de desarrollo de una empresa: algunos tienen los recursos económicos para invertir, otros los proyectos y las empresas, otros la experiencia y tecnología y muchos la necesidad de trabajar y desarrollarse en el ámbito profesional y empresarial.

De aquí la importancia de conocer el medio económico en que nos estamos desarrollando y las características de la entidad para tomar la mejor alternativa, siempre buscando el bienestar de ella. Es por ello que el asesor financiero debe tener un panorama macroeconómico y ser realista en sus apreciaciones con respecto a la organización.

En resumen, se puede decir que virtualmente en todas las decisiones de negocios existen implicaciones financieras, y los ejecutivos de naturaleza no financiera deben invariablemente poseer una cantidad suficiente de conocimientos en administración financiera, para estar en condiciones de incluir estas implicaciones dentro de sus propios análisis especializados: los asesores financieros toman decisiones con relación a aquellos activos que deben adquirir sus empresa, la forma en que estos activos deben ser financiados y la manera en que las empresas deben administrar sus recursos existentes.

Si estas responsabilidades se desarrollan de una manera óptima, el trabajo del asesor financiero será contribuir a maximizar el valor de la organización y esto aumentará el bienestar, a largo plazo, de los clientes y de los trabajadores.

1.6 PANORÁMICA ECONÓMICA NACIONAL

Durante el año 1999, el desempeño de la economía mexicana fue razonablemente positivo, resultado de la mejoría en el entorno internacional respecto de lo observado al año anterior y la prudencia en el manejo de la política económica. De los factores internacionales que han beneficiado a nuestro país, cabe destacar tres:

1. La disminución, aunque moderada, de la percepción de riesgo de las economías emergentes, reflejada en indicadores como la diferencia (*spread*) de los rendimientos de deuda soberana negociada internacionalmente respecto al Tesoro de Estados Unidos, que ha descendido. Aunque aún no se han restablecido los porcentajes previos a la crisis rusa de mediados de 1998, esta mejoría ha implicado un regreso cauteloso de los capitales internacionales hacia estas economías, entre las que se encuentra México.
2. La continuación del crecimiento económico vigoroso con baja inflación en Estados Unidos, país con el que México concentra 80% de su comercio exterior.
3. La recuperación de los precios del petróleo, con lo que la cotización de la mezcla mexicana de exportación se ubicó, durante los primeros siete meses, 32 % por encima del supuesto gubernamental del año.

El cambio favorable del entorno internacional y la dirección de la política económica se han traducido en avances internos concretos tanto en los mercados financieros como en la actividad económica. En los mercados financieros, el aspecto central ha sido el progreso hacia la estabilización de los precios, manifestado en el tipo de cambio, la inflación y la tasa de interés nominal.

El tipo de cambio ha registrado una tendencia de fortalecimiento, reflejo de la mayor confianza de los ahorradores e inversionistas hacia los activos financieros denominados en pesos. La apreciación nominal de nuestra moneda frente al dólar estadounidense, en el periodo que va de la crisis brasileña de mediados de enero hasta finales de julio, alcanzó 11.5%. Esta recuperación ha sido resultado del mercado y no de una política de "defensa del peso" por parte del Banco de México, ya que se ha mantenido una flotación cambiaria relativamente estable. Esto último es claro porque las reservas internacionales se han mantenido prácticamente estables desde el año pasado y una defensa necesariamente hubiera implicado pérdidas de reservas.

La producción continuó mostrando signos de recuperación iniciados a principios de año. El crecimiento anual del PIB en el segundo trimestre fue 3.2%, 1.3 puntos porcentuales superior al del primer trimestre del año. Aunque aún representa un ritmo inferior al observado durante el año pasado, las tendencias apuntan a un dinamismo ascendente en el resto de 1999. Una evidencia análoga se encuentra en la tendencia mensual registrada por la construcción, la electricidad, la tasa desempleo abierta y la recuperación real de las remuneraciones de la industria manufacturera desde marzo.

Los principales riesgos futuros parecen ser de índole externa y política. En lo externo, no pueden descartarse eventos como una desaceleración

económica de Estados Unidos o inestabilidad financieras provenientes de los mercados emergentes. El primer factor es particularmente relevante, ya que por cada punto porcentual de menor crecimiento en ese país la expansión económica de México tiende a reducirse aproximadamente 0.7%.

Del lado político, la incertidumbre es moderada, contribuyendo favorablemente las nuevas reglas del PRI (Partido Revolucionario Institucional) que facilitan la cohesión de ese partido y la preferencia mostrada por los precandidatos a la presidencia de la República por adoptar posiciones centristas. Sin embargo, preocupa la demora en la solución al conflicto de la UNAM (Universidad Nacional Autónoma de México) que puede representar un riesgo considerable si se prolonga.

Los retos económicos para la transición sexenal se resumen en la necesidad de continuar con el manejo prudente de la política económica y asegurar la independencia de ésta respecto a choques externos y políticos.

Las lecciones de los errores de política económica que causaron la inestabilidad en el pasado y la responsabilidad financiera de la presente administración son un expediente prometedor. El "Blindaje Financiero" anunciado por el gobierno en junio es una pieza más en la construcción de esta confianza.

Las perspectivas de Estudios Económicos Bancomer para la segunda mitad de 1999 señalan que: el PIB crecería 3.8% durante la segunda mitad, para un promedio de 3.2% en el año. El déficit en cuenta corriente aumentaría moderadamente junto con la recuperación económica, pero el valor anual respecto al PIB será 2.9%, contra 3.8% de 1998. Se esperan descensos adicionales en las tasas de interés, ubicándose la tasa de Cetes en 19.5% hacia finales del año; el tipo de cambio se ubicaría en 9.9 pesos

por dólar en diciembre y la inflación anual cerraría el año en 14%. En este contexto, el crecimiento real de la captación y el financiamiento bancarios terminaría el año en 2% y 0%, respectivamente.

En resumen, se puede concluir que:

- a) Existen avances y perspectivas de estabilidad y crecimiento moderado de la economía mexicana
- b) Hay bases para evitar una crisis de fin de sexenio
- c) Es urgente que el Congreso de la Unión apruebe reformas estructurales actualmente en discusión, sobretodo las relacionadas con un marco jurídico que brinde certidumbre a la actividad económica y posibilite la reactivación sostenida del crédito

Durante 1999 la economía mexicana se desarrolló en un entorno de mayor estabilidad tanto interna como externa, en comparación con el experimentado el año previo. La elevada inestabilidad que caracterizó a los mercados internacionales a lo largo de 1998 y que repercutió en el desempeño de las principales variables económicas internas disminuyó paulatinamente a lo largo de 1999.

A pesar de la devaluación de la moneda brasileña a principios de 1999, la sostenida fortaleza de la economía de Estados Unidos, junto con mejores perspectivas de crecimiento en otras regiones del mundo como Europa y Asia, contribuyeron de manera importante a la mejoría de las expectativas para la economía mundial y para los mercados financieros internacionales. Como resultado de estos factores, México vio mejoradas sus condiciones de acceso a los mercados internacionales de capitales.

Aun cuando el entorno externo favorable contribuyó de manera importante a estos buenos resultados, la disciplina en la conducción de las políticas monetarias y fiscal también jugaron un papel fundamental para ellos.

En el ámbito interno se registró una mejoría consistente de las expectativas de los agentes económicos, a pesar de que la actividad económica comenzó a registrar desaceleración durante la segunda mitad de 1998 y principios de 1999. Las expectativas iniciales de cumplimiento del *Programa Económico para 1999* planteado por las autoridades a fines de 1998, eran inciertas, a lo largo del año fueron mejorando y los resultados esperados para el cierre de 1999 apuntan no sólo a que se cumplirán las metas sino que serán mejores en lo que se refiere al crecimiento económico y a la inflación.

El año 2000 plantea interrogantes y retos para la política económica derivados de las experiencias negativas de los años finales de los últimos sexenios; esto hará que los mercados y los agentes económicos estén atentos a la evolución de los distintos indicadores económicos, de ahí el énfasis de las autoridades en mantener una política económica conservadora.

Sin embargo, también existen retos derivados del estado del actual ciclo económico y del entorno externo. La desaceleración de la economía se ha comenzado a revertir, por lo que surge la incógnita acerca de la compatibilidad de una recuperación del mercado interno con los avances de la reducción de la inflación y la estabilidad del tipo de cambio. Por otra parte, se encuentra la incógnita de la evolución de la economía y las tasas de interés en Estados Unidos, así como de los precios del petróleo.

El programa económico para el 2000 no contiene modificaciones importantes con relación al de 1999 en la conducción de la política económica; en dicho año se tomaron algunas medidas como el *Paquete de blindaje financiero* con el objetivo de asegurar la estabilidad macroeconómica en el 2000. Los ejes de la política económica continuarán siendo las políticas fiscal y monetaria, planteándose una reducción del déficit del sector público de 1.25% del PIB en 1999 a 1.0% en 2000, como resultado de una combinación de mayores ingresos públicos y el mantenimiento de la austeridad en el gasto. El principal motor del crecimiento en el año 2000 continuará siendo las exportaciones, si bien se prevé una recuperación moderada el mercado interno, mientras que la inversión total en la economía se pronostica tendrá un dinamismo similar al de 1999 (22.7% vs. 22.2%, respectivamente). Asimismo, esta inversión descansará en la inversión privada, ya que la inversión pública mantendrá el mismo ritmo que en 1999 (2.0% vs 2.1%, respectivamente).

Por lo que se refiere al entorno externo, el Programa supone un crecimiento económico de 2.6% en Estados Unidos y un precio promedio de 16 dls. por barril para la mezcla de exportación de petróleo mexicano; ambos supuestos son conservadores.

Durante 1999 la prioridad central de la política económica fue consolidar la estabilidad macroeconómica que había sido puesta en entredicho en 1998 por los choques externos, tales como: petróleo, mercados financieros y deterioro de las expectativas de crecimiento mundial, y que propiciaron una devaluación del peso del 22.9% y un repunte de la inflación a 18.6%. En la medida en que disminuyó la incertidumbre externa y se mantuvo la política monetaria restrictiva del Banco Central, la inflación comenzó a disminuir consistentemente a partir del mes de febrero.

Ante la posibilidad de un nivel de inflación alto en 1999, los agentes económicos incorporaron en sus precios una expectativa de devaluación superior al 13% para 1999; sin embargo, al desaparecer los factores fundamentales de incertidumbre el peso tendió a fortalecerse, esta fortaleza del tipo de cambio se vio apoyada por la combinación de:

1. La mejoría de las expectativas inflacionarias producto de una política monetaria más restrictiva y consistente.
2. La importante mejora de las cuentas externas como resultado del dinamismo de las exportaciones, tanto petroleras y no petroleras.
3. La reanudación de los flujos de capital financiero externo y el acceso en mejores condiciones a los mercados internacionales tanto por parte del sector público como privado.
4. La reestructuración de los pasivos financieros del sector público para 1999 y 2000.
5. La desaceleración de la actividad económica interna que redujo la demanda de divisas en la economía.

Para el presente año 2000 continuará siendo clave el cumplimiento de la meta de inflación propuesta (10%), ya que cualquier retroceso en este campo revertiría las expectativas de los agentes económicos, presionando con ello las tasas de interés y el tipo de cambio, de tal forma que la estabilidad del tipo de cambio será crucial para el cumplimiento de este objetivo. Por lo que se considera que en el año 2000 el tipo de cambio

podría depreciarse entre un 6% y 8% para que fuese compatible con la reducción de la inflación.

Como ya se mencionó, existió una desaceleración durante el primer trimestre de 1999 en el que el PIB registró un crecimiento de sólo el 1.9%; sin embargo, a partir del segundo trimestre de 1999 comenzó una recuperación gradual de la actividad económica, aumentando el PIB de 3.2% y 4.6% en el segundo y tercer trimestre, respectivamente. Dicha recuperación estuvo sustentada, principalmente, en el dinamismo del sector exportador y de la inversión privada: la fortaleza de la demanda externa, la desaceleración del mercado interno y la devaluación del tipo de cambio durante 1998 impulsaron un mayor dinamismo de las exportaciones no petroleras a partir del segundo trimestre de 1999, mientras que la inversión para exportación y para modernización se recuperó ante un entorno más favorable.

Aun cuando el mercado interno registró una recuperación más lenta, producto de la persistente falta de financiamiento bancario y de la cautela de los consumidores ante un entorno relativamente incierto, también mostró una moderada recuperación a partir del segundo trimestre del año; dicha recuperación se sustentó en una recuperación en el ritmo de generación de empleos formales y en una mejoría gradual del salario real en la medida en que la inflación cayó de manera más acelerada que el nivel promedio de revisiones salariales contractuales.

Si la economía se acelera demasiado no sólo podrían existir presiones inflacionarias sino que los déficit externos (comercial y en cuenta corriente) podrían aumentar rápidamente, originando preocupación en los mercados financieros y cambiarios; sin embargo, no sería un problema de financiamiento de dichos déficit, ya que su nivel actual es relativamente

bajo, sino que sería un problema de la percepción de los agentes económicos en cuanto a su tendencia y la velocidad de su incremento.

Así que el reto para las autoridades sería el de acompañar el ritmo de crecimiento de la economía con la sustentabilidad de la estabilidad interna y externa, en un entorno de alta cautela por parte de los mercados. En caso de presentarse esta aceleración, la respuesta de parte de las autoridades tendría que ser la de una mayor disciplina fiscal y monetaria con el fin de prevenir las posibles presiones e inestabilidad en los mercados.

En 1999 el sector externo mostró una mejoría importante con relación a 1998, así en el periodo enero-octubre el déficit de la balanza comercial fue de 3,677 millones de dólares, 40.1% inferior al registrado en el mismo periodo del año previo (6,134 millones de dólares). El 60% de esta disminución se debió a los mayores ingresos petroleros (1,466 millones de dólares) y el resto al repunte de las exportaciones no petroleras y al menor dinamismo de las importaciones. En ese lapso, el precio promedio de la mezcla del petróleo de exportación fue 41.4% superior al de un año antes.

El déficit de la cuenta corriente registró una disminución de 14.6% en 1999; a su vez, la inversión extranjera directa se incrementó 9.6% en el mismo lapso, lo que se tradujo en que la cobertura del déficit en cuenta corriente por dicha inversión extranjera directa fue del 87%. Dada la estabilidad de los flujos de inversión extranjera directa, esta proporción significa que sólo poco más del 10% de los requerimientos financieros externos de la economía debieron obtenerse vía otros medios como el endeudamiento externo o los flujos de capital financiero.

Para el año 2000 el déficit en cuenta corriente se anticipa que se mantendrá en niveles relativamente moderados, en tanto que la

reestructuración de los pasivos externos del sector público con el *Fondo Monetario Internacional (FMI)* y el perfil de pagos externos en el 2000 muestran que los requerimientos de financiamiento externo no representarán una presión importante sobre el balance de divisas de la economía.

El entorno externo continuará siendo determinante del desempeño de la economía en el 2000, y dado que no se anticipan cambios en la conducción de la política económica con respecto a 1999, el entorno que enfrentarán las empresas continuará siendo altamente diferenciado entre sectores y entre regiones: los orientados al sector exportador tendrán un mejor desempeño y los orientados al mercado interno experimentarán una mejoría moderada.

La clave del éxito del programa gubernamental para el 2000 radica en el avance en la reducción de la inflación. La mejoría de las expectativas inflacionarias durante 1999 ha sido fundamental para la estabilidad del tipo de cambio que a su vez ha contribuido a dicha disminución, de ahí que el principal reto para la política económica será el compaginar la reducción de la inflación y un tipo de cambio estable con la recuperación de la actividad económica interna en un año de relativamente alta incertidumbre por corresponder al final de la presente administración; esto significará que los mercados financieros y cambiarios estarán particularmente sensibles a los eventos económicos y políticos del año 2000.

CAPITULO II

EL ANALISIS FINANCIERO

2.1 ESTADOS FINANCIEROS BÁSICOS

2.1.1 Definición

Un estado financiero es *la recopilación de la contabilidad financiera para crear documentos contables que lleven conceptos ordenados y cuantificados en términos monetarios para informar sobre la situación financiera de la empresa a cierta fecha, los resultados de sus operaciones, los cambios en la situación financiera y el capital contable.*⁸

2.1.2 Características

De acuerdo con el Boletín B-1 de *Los principios de contabilidad generalmente aceptados*, las características de los estados financieros son:⁹

⁸ Ver en VILLEGAS ELIZARRARÁZ, Ana Esperanza y GUERRERO GUERRERO, Angélica, *La información financiera, base del éxito en la toma de decisiones de las empresas*, Celaya, Guanajuato, Universidad de Guanajuato, Escuela Superior de Contaduría y Administración, 1999, p.6.

⁹ Ver en INSTITUTO MEXICANO DE CONTADORES PUBLICOS, *Principios de contabilidad generalmente aceptados*, 10ª ed., México, IMCP, 1997, Boletín B-1 pp 4-5.

- a) *Utilidad.* Su contenido informativo debe ser significativo, relevante, veraz y comparable, y además deben ser oportunos.
- b) *Confiabilidad.* Deben ser estables, es decir, ser consistentes; objetivos y verificables.
- c) *Provisionalidad.* Contienen estimaciones para determinar la información que corresponde a cada periodo contable.

La característica esencial de los estados financieros será el contener información que permita llegar a juicios sobre el nivel de rentabilidad, la posición financiera, incluyendo solvencia y liquidez; la capacidad financiera de crecimiento y el flujo de fondos, entre otros. Además, de sólo incluir información básica y no excesiva que dé lugar a confusiones, por lo que deberán ser objetivos e imparciales.

2.1.3 Limitaciones

Los estados financieros, aunque son exactos numéricamente, tienen ciertas limitaciones, como son: ¹⁰

- La unidad de valuación o moneda que se usa en la contabilidad carece de estabilidad debido a la variación de su poder adquisitivo; por lo tanto, los valores reflejados en los estados financieros no son totalmente reales. Por tal situación, el Instituto Mexicano de Contadores Públicos ha

emitido el Boletín B-10, que son reglas de reexpresión de estados financieros.

- Los estados financieros reflejan información cuantificada acerca de los eventos económicos que afectan a la empresa, pero no representan el valor del negocio, es decir, únicamente presentan el valor de los recursos y obligaciones cuantificables para el negocio.
- En ocasiones, los activos fijos que muestran los estados financieros tienen un valor real mayor o menor en el mercado.
- Los costos que se registran deben corresponder a los ingresos obtenidos en ese mismo periodo. Por lo tanto, es necesario efectuar provisiones para presentar la información financiera a cierta fecha y estas estimaciones se realizan con base en el criterio de quienes la elaboran; de ahí que al ser realizados los estados financieros por distintas personas, se pueda llegar a diferentes resultados.
- Los estados financieros no reflejan al cien por ciento la situación financiera de la empresa, de ahí que exista la necesidad de obtener información adicional mediante métodos que nos ayuden a evaluar las cifras que dichos estados no presentan.

¹⁰ Ver en OROZCO ROBLES, Fabián y LOPEZ ARMENTA, Gerardo, *El uso de la información financiera como un instrumento en la toma de decisiones*, Celaya, Guanajuato, Universidad de Guanajuato, Escuela Superior de Contaduría y Administración, 1997, p.6.

2.1.4 Terminología

Existen muchos términos dentro de la literatura contable para denominar los conceptos y las clases de los mismos que integran la teoría de la contabilidad. La estructura básica de la teoría contable es susceptible de ser modificada y adaptada o cambiada cuando se considere que entorpece el avance de la contabilidad.

La teoría en el **Boletín A-1 de los Principios de contabilidad generalmente aceptados**, está compuesta por varias clases de conceptos ordenados que, de acuerdo a su importancia son:

- a) *Principios de contabilidad:* Son guías amplias que indican cómo llegar a la calidad.
- b) *Reglas particulares:* Se refieren a cómo cuantificar y dónde presentar una partida determinada.
- c) *Criterio prudencial:* Es el juicio del contador al optar por alguna alternativa en los casos en que no haya bases para elegir entre las alternativas propuestas.

**Los principios de contabilidad
generalmente aceptados**

Las normas contables son dinámicas, es decir, se van adaptando a los cambios experimentados en el entorno bajo el cual desarrollan sus actividades las empresas. Así pues, una reglas se modifican, otras se eliminan o surgen nuevas.

Los principios de contabilidad, para facilitar su estudio, se clasifican en:

11

- a) Serie A, principios contables básicos.
- b) Serie B, principios relativos a estados financieros en general.
- c) Serie C, principios aplicables a partidas o conceptos específicos.
- d) Serie D, problemas especiales de determinación de resultados.

*Reglas particulares de los
principios generalmente
aceptados*

Son las aplicables específicamente a los diferentes conceptos que integran los estados financieros. Se dividen en: ¹²

1. Reglas de valuación, que son aplicables principalmente a los estados financieros que muestran la imagen de una situación financiera a una fecha determinada; y se refieren a la aplicación de los principios y a la cuantificación de los conceptos específicos de los estados financieros.

¹¹ Ver en INSTITUTO MEXICANO DE CONTADORES PUBLICOS A.C., *Principios de contabilidad generalmente aceptados*, México, 11ava edición, 1997.

¹² Ver en PADILLA FRAUSTO, Manuel, *Técnicas para diagnosticar la situación financiera de una empresa de la transformación*, León, Guanajuato, Escuela Profesional de Comercio y Administración A. C., 1999, p.30

2. Reglas de presentación, se refieren al monto particular de incluir adecuadamente cada concepto de los estados financieros. Estas reglas de presentación son:

- a) **Terminología.** En los estados financieros deben emplearse términos técnicos que contengan en forma clara y comprensible, suficientes elementos para juzgar e interpretar la información que se desea dar de acuerdo a la naturaleza del concepto que representa.
- b) **Extensión.** La extensión de una estado financiero debe estar condicionado a una continuidad sin que se pierda la atención de la persona que analiza la información, y en el caso de que sea necesario hacer anotaciones o relaciones analíticas, deberán hacerse por separado para su mayor comprensión.
- c) **Completa información.** En los estados financieros debe haber una completa información tanto en el cuerpo, en el pie o en una hoja por separado, que le permita al usuario comprender dicha información; además, cuando existan hechos importantes para su interpretación, es recomendable hacer notas en las que se indiquen mayor cuidado y atención.
- d) **Contenido.** En el encabezado debe contener el nombre, denominación o razón social de la entidad, nombre del estado financiero de que se trata y la

fecha o periodo contable por el cual fueron formulados.

Criterio Prudencial

No se conceptualiza como un principio de contabilidad, pero el Boletín A-1 le da una categoría especial de apoyo para aplicar correctamente los principios de contabilidad.

Cuando, después de un análisis válido, exista incertidumbre respecto a varias alternativas, se debe optar por la menos optimista y equitativa.¹³

También es necesario estructurar la información financiera en base a postulados, que son enunciados amplios que señalan a dónde se debe llegar para que tal información tenga calidad; por lo que ésta:¹⁴

- 1) Debe ser útil en lo que se dice
- 2) Debe ser significativa, que es la capacidad de representar con palabras y cantidades a la entidad, su evaluación y su estado en los diferentes puntos en el tiempo, así como los resultados de su operación.
- 3) Debe ser relevante, que es la cualidad de seleccionar en la información los elementos de la misma que permitan al usuario captar el mensaje y operar para lograr sus fines.

¹³ *Idem*

¹⁴ Ver en PADILLA FRAUSTO, Manuel, *Técnicas para diagnosticar la situación financiera de una empresa de la transformación*, León, Guanajuato, Escuela Profesional de Comercio y Administración A. C., 1999, p.29.

- 4) Debe ser veraz, es decir, debe contener los elementos realmente sucedidos y su correcta medición para poder decidir en base a la información que se está obteniendo.
- 5) Debe ser comparable, que es la cualidad de la información de poder compararse en los diferentes tiempos de un negocio o para ser comparados entre dos o más entidades y así juzgar la situación de la entidades económicas.
- 6) Debe ser oportuna, para que permita al usuario tomar decisiones sin ningún contratiempo para lograr sus fines, de tal manera que cuando la información esté completa se pueda optar por estimar las cifras necesarias.
- 7) Debe ser confiable, es decir, que la información contable esté basada en la seguridad y en la confianza para que el usuario pueda tomar decisiones.
- 8) Debe ser objetiva, es decir, que la información esté libre de prejuicios e inclinaciones.
- 9) Debe ser verificable, es decir, que toda operación pueda ser revisada y por tanto duplicada por una persona independiente a la que elaboró la información financiera.
- 10) Debe tener la característica de la provisionalidad, es decir, que se puedan hacer estimaciones que, en un momento dado, determinen la información financiera de un periodo contable.

2.1.5 Clasificación

Los estados financieros pueden clasificarse desde diferentes puntos de vista:¹⁵

1. De acuerdo a la fecha o periodo a que se refieren:
 - a) **Estáticos**, que son aquellos que su información se refiere a un instante dado o a una fecha fija.
 - b) **Dinámicos**, son aquellos que presentan información correspondiente a un ejercicio determinado.
2. De acuerdo a su importancia:
 - a) **Básicos**, son aquellos que presentan la situación económica de la empresa, o los resultados de ésta y depende de las necesidades de información de cada empresa para clasificar los estados financieros como básicos.
 - b) **Secundarios**, por lo general se trata de anexos o complementos de los estados financieros básicos y brindan un panorama más amplio de algún rubro en especial.
3. Atendiendo a la naturaleza de las cifras:
 - a) **Históricos o actuales**, las cifras presentadas corresponden al día de su presentación.
 - b) **Presupuestales o proforma**, las cifras presentadas corresponden al futuro.

¹⁵ Ver en OROZCO ROBLES, Fabián y LOPEZ ARMENTA, Gerardo, *El uso de la información financiera como un instrumento en la toma de decisiones*, Celaya, Guanajuato, Universidad de Guanajuato, Escuela Superior de Contaduría y Administración, 1997, pp. 7-8

En síntesis, *los estados financieros básicos son el producto final del sistema de contabilidad y están preparados con base en los principios de contabilidad, en las reglas particulares y en el criterio prudencial.* Estos estados contienen información financiera y cada uno constituye un reporte especializado de ciertos aspectos de la empresa. Estos estados financieros básicos son: ¹⁶

1. Estado de situación financiera

El balance general o estado de situación financiera, muestra los activos, pasivos y el capital contable a una fecha determinada.

- a) **Activo.** Es el conjunto o segmento, cuantificable, de los beneficios económicos futuros fundadamente esperados y controlados por la entidad, representada por efectivo, derechos, bienes o servicios, como consecuencia de transacciones pasadas o de otros eventos ocurridos.
- b) **Pasivo.** Es el conjunto o segmento, cuantificable, de las obligaciones presentes de una entidad, virtualmente ineludibles, de transferir efectivo, bienes o servicios en el futuro a otras entidades, como consecuencia de transacciones o eventos pasados.
- c) **Capital contable.** Es el derecho de los propietarios sobre los activos netos que surgen por sus

¹⁶ Ver en PADILLA FRAUSTO, Manuel, *Técnicas para diagnosticar la situación financiera de una empresa de la transformación*, León, Guanajuato, Escuela Profesional de Comercio y

aportaciones, por transacciones y otros eventos o circunstancias que afectan una entidad y el cual se ejerce mediante reembolso o distribución.

2. Estado de resultados

Los elementos que componen al estado de resultados son los siguientes:

- a) Ventas (ingresos)
- b) Costo de ventas (producción)
- c) Utilidad bruta
- d) Gastos de venta y administración (operación)
- e) Utilidad de operación
- f) Gastos y productos financieros
- g) Utilidad antes del Impuesto Sobre la Renta
- h) Impuesto Sobre la Renta
- i) Utilidad del ejercicio

3. Estado de variaciones al capital contable

Es un estado financiero que se elabora con el objeto de proporcionar información directamente a los accionistas de una empresa, sobre los movimientos ocurridos durante un periodo de tiempo determinado, en las partidas que integran su inversión en la entidad.

Los acreedores también le dan gran importancia a este estado financiero porque analizan el comportamiento del capital contable, ya que éste es una garantía de financiamiento.

La finalidad de este estado es explicar, de una forma desglosada, las cuentas que han generado variaciones en la cuenta de capital contable. Los elementos que componen el estado de variaciones en el capital contable son:

- a) Saldo al principio del periodo
- b) Aumentos
- c) Disminuciones
- d) Saldo al final del periodo

En síntesis, el estado de variaciones al capital contable muestra los cambios en la inversión de los propietarios durante el periodo.

4. Estado de cambios en la situación financiera

Este estado indica cómo se modificaron los recursos y obligaciones de la empresa durante el periodo. Los elementos que forman el estado de cambios en la situación financiera son:

- a) De operación:
 - Documentos por cobrar
 - Clientes
 - Anticipo de clientes

- Inventarios
- Anticipo a proveedores
- Proveedores
- Acreedores diversos
- Impuestos por pagar
- Seguros pagados por anticipado
- Gastos de instalación

En el valor total se incluyen las amortizaciones a los diferidos, pero no las reservas de cuentas de capital de trabajo.

b) De financiamiento:

- Capital social
- Pasivo y acreedores

c) De inversión:

- Terrenos
- Edificios
- Maquinaria y equipo
- Equipo de transporte
- Equipo de oficina
- Inversiones no temporales
- Construcciones en proceso

- Deudores diversos
- Funcionarios y empleados

En el valor de cada uno no se incluyen sus respectivas depreciaciones, en caso de haberlas.

Existen otros estados financieros que son importantes elaborar dentro de una empresa, ya que, debido a la información que nos brindan, son herramientas que nos ayudan a tomar decisiones más acertadas, aunque no son considerados como estados financieros básicos:¹⁷

- a) Estado de flujos de efectivo.
- b) Estado del costo de producción y ventas.

En ocasiones es necesario anexar notas, relaciones analíticas o auxiliares; las notas a los estados financieros son parte integrante de los mismos y su objetivo es complementar los estados básicos con información relevante, que por razones de espacio no se incluyen en dichos estados. Entre esos anexos se pueden mencionar:

- a) El costo de venta.
- b) El costo unitario de producción.
- c) Relación de gastos.
- d) Relación analítica de las cuentas del balance.

¹⁷ Ver en OROZCO ROBLES, Fabián y LOPEZ ARMENTA, Gerardo, *El uso de la información financiera como un instrumento en la toma de decisiones*, Celaya, Guanajuato, Universidad de Guanajuato, Escuela Superior de Contaduría y Administración, 1997, p. 23.

Además de los estados financieros ya mencionados, existen otros no muy usuales:¹⁸

1. **Estado de capital neto de trabajo:** que es el número de unidades monetarias invertidas en activos circulantes en cantidad mayor al importe del pasivo a corto plazo, es decir, que el activo circulante debe ser mayor al pasivo circulante.
2. **Estado de orígenes y aplicaciones de fondos:** muestra los orígenes de los fondos de una empresa, así como su aplicación en un periodo determinado. Este estado financiero toma en cuenta todos los ingresos para que sean disminuidos a todos los egresos.
3. **Estado de orígenes y aplicación de utilidades:** muestra los orígenes de la utilidad y su aplicación en un periodo determinado; se incluyen en este estado el remanente de ejercicios anteriores, la utilidad neta del ejercicio, la reserva legal, otras reservas y las utilidades por pagar a los accionistas.

Los usuarios de la información financiera pueden ser internos y externos. Los internos son aquellos que están dentro de la empresa y que tienen acceso a toda la información financiera por medio de diferentes reportes, según sus necesidades específicas, y como cuentan al día con esa información, sus decisiones puede ser para corregir, controlar y/o impulsar las operaciones durante el ejercicio. Los usuarios externos son los que se relacionan con la empresa desde afuera, como lo son: los acreedores, que la utilizan como fuente de información para examinar la capacidad de

¹⁸ *Ibidem*, p. 24.

pago de la empresa; las instituciones bancarias o empresas a las que se les solicite crédito para aumentos de capital o inversiones; las autoridades fiscales para efectos de los impuestos que debe gravar la empresa; los sindicatos y trabajadores de la empresa para conocer la participación de las utilidades; los analistas de las casas de bolsa y los inversionistas.

2.2 UTILIDAD DE LOS ESTADOS FINANCIEROS BÁSICOS EN EL ANÁLISIS FINANCIERO

El objetivo final del sistema contable es obtener información financiera que le permita al usuario tener suficiente material que satisfaga sus necesidades en la entidad económica. Así, los estados financieros deben:

19

1. Informar sobre la situación financiera de una empresa a una fecha determinada, así como los resultados de sus operaciones y cambios en su situación financiera por un periodo determinado.
2. Ser capaces de transmitir información que satisfaga al usuario general de la empresa, debido a que los requerimientos de información pueden ser muy diferentes según las personas interesadas
3. Deben ser útiles para tomar decisiones de inversión y de financiamiento, medir la solvencia y liquidez de la empresa, así como su capacidad para generar recursos y evaluar el origen y las características de los recursos financieros y su

¹⁹ *Ibidem*, p. 25.

rendimiento, y esto es porque son diversos los usuarios generales de la información, ya que se incluyen accionistas, empleados, acreedores, gobierno y hasta la administración de la empresa.

4. Facilitar la información de un juicio de la forma como se ha manejado el negocio y poder evaluar el trabajo de la administración, es decir, de qué manera se está manejando la liquidez, que es la capacidad de la empresa para generar efectivo y hacer frente a sus compromisos y obligaciones de corto plazo; la rentabilidad, que es la generación de utilidades y la relación que éstas deben guardar con la inversión usada para generarlas; el flujo de fondos y la solvencia del negocio, que es la capacidad financiera y de crecimiento y sus proyecciones a futuro, para poder tomar decisiones económicas sobre ella.

Queda clara la importancia de los estados financieros dentro de toda empresa, ya que ayudan a tomar decisiones correctas encaminadas al buen funcionamiento de la misma. Con base en ellos, se puede evaluar si la empresa necesita financiamiento, si está en condiciones de expandirse, de invertir o quizá si las decisiones anteriores fueron equivocadas y tomar medidas correctivas, o en el caso más desafortunado, ver la posibilidad de liquidar a la empresa a fin de proteger la inversión de los accionistas.

Por lo tanto, la información financiera debe ser fehaciente y veraz, ya que para administrar un negocio es necesario contar con información; la calidad de la información afecta en forma directa a la calidad de las decisiones y, por ende, a la calidad del negocio, además de que la

información financiera es parte de la información necesaria para administrar el negocio.

En fin, sea cual sea la circunstancia de cualquier persona en relación con los negocios, el sentido común, la experiencia y la información, son elementos indispensables en el proceso de la toma de decisiones.

Como ya se mencionó antes, los problemas de naturaleza financiera que se pueden presentar en un negocio están agrupados en tres categorías: inversión, financiamiento y operación, que originan las siguientes preguntas:

- ¿Qué producto o servicio voy a adquirir?
- ¿De dónde voy a obtener los recursos necesarios para adquirirlo?
- ¿Qué es lo que voy a hacer con ese producto o servicio?

2.3 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

Los estados financieros son el resultado de registrar las operaciones que se realizan en un negocio por medio de la contabilidad; por lo tanto, al usuario le interesará saber todo lo relacionado con el significado y la importancia de las cifras, para que, en base a ellas, pueda tomar decisiones. Para ello será necesario profundizar y ampliar la percepción sobre esa situación financiera y los resultados de operación, a fin de evaluar que las inversiones en recursos sean las óptimas, que los compromisos de la empresa no desequilibren su capacidad de pago y su

estabilidad financiera y que los resultados produzcan un rendimiento óptimo.²⁰

El análisis e interpretación de los estados financieros es el proceso mediante el cual los interesados en la marcha de la empresa podrán evaluarla. Así, este análisis e interpretación es un proceso de:

- a) Selección de la información relevante, las herramientas a utilizar, los factores a analizar y el periodo de análisis.
- b) Lograr relaciones significativas en la información.
- c) Evaluación mediante el estudio e interpretación de las relaciones efectuadas.

El análisis financiero es el conjunto de técnicas y métodos utilizados para la distinción y separación de la información financiera generada por una entidad económica, con el fin de permitir obtener conclusiones para dar una opinión y así facilitar la toma de decisiones de los usuarios de los estados financieros.²¹

El objetivo del análisis financiero es facilitar la interpretación de la información financiera plasmada en los estados financieros, para que el usuarios de éstos requiera de la menor asesoría posible para enterarse de los diferentes aspectos de una entidad económica, así como resaltar los puntos en los cuales hay que poner atención.

Los beneficios del análisis financiero son:

- Obtener una definición más clara de las metas de la entidad.

²⁰ *Ibidem*, p. 28.

²¹ *Ibidem*, p. 70.

- Identificar y concentrarse en los problemas más importantes.
- Desarrollar un plan de acción organizado para sentar el curso de la empresa.
- Reconocer requerimientos financieros, sean de financiamiento o inversión, para que la operación sea óptima.
- Desarrollar una planeación financiera.
- Obtener utilidades.

Por otra parte, los principios básicos para un análisis financiero óptimo son:

1. Ignorar los números aislados.
2. Se deben comparar con empresas que tengan la misma actividad o con ejercicios anteriores de la misma empresa para fijar puntos de referencia.
3. Se deben analizar las desviaciones importantes e identificar sus causas.
4. Revisar en forma crítica las tendencias.
5. Se deberá identificar el ciclo de operaciones de la entidad para determinar si las variaciones en la información financiera es comparable .

El análisis entablará una relación entre los diferentes elementos financieros de un negocio de mismo periodo o de varios.

Los métodos que se emplean para analizar la información financiera son matemáticos y no son excluyentes entre sí; además de su aplicación, dependerán las conclusiones que se deriven y las técnicas que se aplicarán serán de acuerdo al criterio del analista.

Los métodos de análisis más usuales en los estados financieros son:²²

1. Métodos de razones simples.
2. Método de reducción o porcentajes integrales y números índices.
3. Método de tendencias.
4. Métodos gráficos.

Existen otros métodos de análisis no muy usuales pero que, sin embargo, sirven de apoyo a la administración para la toma de decisiones:

5. Métodos de aumentos y disminuciones.
6. Estudio del punto de equilibrio económico.

Los métodos se pueden aplicar a la información de la empresa o empresas relacionadas con ella; el éxito en la aplicación de un método y la interpretación de sus resultados tienen una estrecha relación con la calidad de la información sujeta al estudio. Para aplicar un método de análisis determinado es necesario planear el tipo de resultados que se esperan obtener, y para la aplicación de varios métodos es necesario que los periodos utilizados sean similares.

²² *Ibidem*, p.29.

Clasificación de los métodos:

1. Sobre la base del tipo de información a que se aplican:
 - a) **Verticales.** Aplicados a la información referente a una sola fecha o periodo.
 - b) **Horizontales.** Aplicados a la información referente a dos o más fechas o periodos diversos.
2. Sobre la base del tipo de información que se maneja:
 - a) **Estáticos.** Cuando la información sobre la que se aplica se refiere a una fecha determinada.
 - b) **Dinámicos.** Cuando la información sobre la que se aplica se refiere a un periodo dado.
 - c) **Combinados.** Cuando los estados sobre los que se aplica contienen tanta información a una sola fecha como a un periodo dado.
3. Sobre la base de su uso:
 - a) **Tradicionales.** Los de mayor uso y difusión.
 - b) **No tradicionales.** Los que sólo se usan esporádicamente o para casos específicos.

El diagnóstico financiero es el proceso mediante el cual se conocen los puntos fuertes y débiles de una empresa que permitan evaluar las áreas bajo análisis y fundamentar la toma de decisiones hacia una consolidación y un crecimiento sano de la misma.

Al identificar los puntos débiles se detectan aquellas áreas que no estén siendo administradas con calidad, es decir, con efectividad y eficiencia

para tomar oportunamente las acciones correctivas que permitan colocar a la empresa en una situación competitiva, evitando caer en el proceso de descapitalización, lo cual traería efectos negativos irreversibles.

Una vez aplicadas las diferentes técnicas de análisis sobre los estados financieros, se deberá hacer una correcta interpretación que se basará en conceptos y cifras del contenido de los estados financieros, escogiendo las mejores alternativas para poder emitir un juicio fundamentado y evaluado por métodos de análisis y comparaciones de la información financiera en beneficio de la empresa.

Las cualidades indispensables que debe reunir el analizador para poder hacer una correcta interpretación de las cifras, es tener juicio, experiencia y conocimiento del negocio, debido a que la interpretación es la base en la cual se funda la adopción de los planes que se estimen convenientes para cimentar la política futura de una empresa. De igual forma, a los usuarios externos les interesa interpretar adecuadamente los resultados de los estados financieros para decidir si la empresa reúne los requisitos necesarios para obtener lo que ella requiere.

2.4 LAS RAZONES FINANCIERAS

Es necesario tomar decisiones en la administración de una empresa de manera oportuna; ante ello, se han creado diversas técnicas y métodos para tal análisis financiero. Dichos métodos se clasifican en método vertical y método horizontal, aunque también es necesario la utilización de

las razones financieras simples. La creación de éstos métodos ha sido para facilitar la comprensión de la información financiera.²³

1. **Método vertical.** Se basan en estados financieros de un solo periodo y muestra la relación entre las cifras del mismo estado financiero; por tal motivo es considerado un análisis estático.
2. **Método horizontal.** Aquí se comparan cifras de izquierda a derecha o viceversa, y para ello es necesario dos o más estados financieros de diferentes periodos; por tal motivo, es considerado un análisis dinámico, ya que nos muestra cómo los indicadores de la información financiera se han comportado en el transcurso del tiempo, y así se puede analizar el crecimiento o decremento de las finanzas.

Es posible combinar ambos métodos: si utilizamos un método vertical y comparamos los resultados obtenidos de los indicadores con los de estados financieros de otros periodos esto resulta muy útil.

3. **Método de razones financieras simples.** Es uno de los primeros métodos de análisis financiero que surgió. No se debe abusar de su uso sin tomar en cuenta que, para que una razón sea útil y efectiva, tiene que haber una relación y dependencia entre las cifras que se utilizan, ya que en caso contrario, se pueden determinar un gran número de razones

²³ *Ibidem*, p.72.

con las cifras de los estados financieros, pero no todas tendrían la utilidad deseada. Dicho en otras palabras, las razones financieras deben ser evaluadas conjuntamente y no en forma individual, y también deberá tomarse en cuenta la tendencia que han mostrado en el tiempo.

Una razón financiera es “la división de una cifra de los estados financieros entre otra y las posibles divisiones pueden ser limitadas”.²⁴

Las razones financieras constituyen un método para conocer hechos relevantes acerca de las operaciones y la situación financiera de la empresa.²⁵ Es decir, involucra los métodos de cálculo e interpretación de índices financieros a fin de evaluar el desempeño y posición de la empresa. Este método no toma en cuenta el valor del dinero a través del tiempo, ya que toma datos del balance general y del estado de resultados de los periodos bajo consideración, que son a una fecha determinada y a cierto tiempo.

2.5 TIPOS DE RAZONES FINANCIERAS Y CRITERIOS A UTILIZAR

De acuerdo con las áreas a analizar, las razones financieras pueden ser de: liquidez, solvencia, productividad o rentabilidad.²⁶

²⁴ Ver en PADILLA FRAUSTO, Manuel, *Técnicas para diagnosticar la situación financiera de una empresa de la transformación*, León, Guanajuato, Escuela Profesional de Comercio y Administración A.C., 1999, p 44.

²⁵ Ver en BACA URBINA , Gabriel, *Evaluación de proyectos*, México, 3ra edición, Mc Graw Hill, 1999, p. 191.

²⁶ *Ibidem*, p. 45.

- **Razones de liquidez**

La liquidez de una empresa se mide por su capacidad para satisfacer sus obligaciones a corto plazo conforme se venzan. Es decir, la liquidez se refiere a la solvencia de la posición financiera global de la empresa que es la facilidad con la que se puede cumplir con sus adeudos, y se clasifican en:

1. *Razón de circulante.* Esta razón considera que las deudas a corto plazo están cubiertas por los activos circulantes.

$$\text{Razón de circulante} = \frac{\text{Activo circulante}}{\text{Pasivo circulante}}$$

Criterio: Una proporción de 1.5 a 2 se considera adecuada. Si se tiene una proporción de 1.0 hacia abajo se considera que no se tienen los recursos suficientes a corto plazo para hacer frente a las deudas próximas a vencer, y una proporción superior a 2.0 se considera que existe una sobreinversión en el circulante. En cualquiera de los dos casos podrían haber repercusiones negativas en los resultados de la entidad, ya sea por costear un financiamiento para solventar deudas a corto plazo o perder la percepción de rendimientos por mantener una posición activa en exceso en el circulante.

2. *Prueba de ácido.* Esta razón indica cuántas veces cubren los valores de inmediata realización a las deudas exigibles a corto plazo; dentro de ellos se encuentran las inversiones en cuenta de cheques, los fondos fijos y las cuentas por cobrar, y no se incluyen los inventarios.

$$\text{Activo disponible} = \text{Activo circulante} \\ (-) \text{ Inventarios}$$

$$\text{Prueba del ácido} = \frac{\text{Activo disponible}}{\text{Pasivo circulante}}$$

Criterio: Una proporción por arriba de 1 significaría una posible sobreinversión en efectivo o cuentas por cobrar, que siempre será en perjuicio de la empresa; la proporción ideal sería entre 0.30 y 0.70, dependiendo de la entidad.

3. *Prueba de efectivo o prueba rápida.* Esta razón indica en qué proporción el efectivo cubre a los pasivos circulantes, es una razón más enfocada que las anteriores, ya que excluye a los inventarios y a las cuentas por cobrar porque no son convertibles en efectivo de inmediato.

$$\text{Razón de efectivo o prueba rápida} = \frac{\text{Efectivo}}{\text{Pasivo circulante}}$$

Criterio: Una proporción entre 0.10 y 0.20 es adecuada dependiendo de la rotación de los pasivos circulantes, y una proporción inferior a este rango indicaría dificultades dentro de la entidad para hacer frente a sus deudas. Las causas de las fluctuaciones en estas razones pueden ser: una acelerada expansión o contracción de la entidad, problemas o retrasos en el cobro de cuentas por cobrar, clasificación errónea de la deuda a corto plazo contra la de largo plazo y cambio en las políticas gerenciales.

- **Razones de solvencia, endeudamiento o apalancamiento**

La situación de endeudamiento de la empresa indica el monto de dinero de terceros que se emplea para generar utilidades. El índice de endeudamiento mide la proporción de activos totales financiados por los acreedores de una empresa. Mientras más alto sea este índice, mayor será el monto de dinero de terceras partes que se usa para generar utilidades.

1. *Palanca financiera.* Indica qué proporción del capital de la entidad es por financiamiento de acreedores y proveedores.

$$\text{Palanca financiera} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Capital contable}}$$

Criterio: El resultado es la proporción que a cada peso del activo le corresponde de deuda y la diferencia es la seguridad crediticia y/o de desarrollo que le resta a la entidad.

2. *Veces que los intereses han sido ganados.* Representa el número de veces que la utilidad de operación alcanza a cubrir los gastos financieros por intereses.

$$\text{Veces que los intereses han sido ganados} = \frac{\text{Utilidad de operación}}{\text{Gastos por intereses}}$$

Criterio: No existe un estándar en este indicador, pero, sin lugar a dudas, debe ser superior a 3, y entre más alto sea el resultado es más fácil deducir si la empresa está muy apalancada o no.

3. *Pasivo circulante a capital contable y pasivo fijo a capital contable.* Estas razones se generan del origen del capital

que puede ser de recursos provenientes de los propietarios o de personas ajenas; así que esta razón es necesaria para conocer la proporción que guarda el capital contable con respecto al pasivo como fuente de financiamiento.

$$\text{Pasivo circulante a capital contable} = \frac{\text{Pasivo circulante}}{\text{Capital contable}}$$

$$\text{Pasivo fijo a capital contable} = \frac{\text{Pasivo fijo}}{\text{Capital contable}}$$

Criterio: Es aceptable una proporción de 1; si aceptamos una proporción mayor, las utilidades que se generen se tendrían que disminuir por el pago de financiamiento a los acreedores, esto se conoce con la primera razón, y con las posteriores se conoce la proporción anterior dividida en la presión inmediata de los acreedores y la que no es exigible inmediatamente.

4. *Razón de endeudamiento.* Indica la capacidad de pago de la empresa y mide el porcentaje de utilidad de fuentes de financiamiento externas en relación al total de activos.

$$\text{Razón de endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$$

Criterio: Sus niveles deben estar entre 30% y 60%, si se encuentra dentro de éste parámetro indica que la empresa tiene capacidad para endeudarse, es decir, indica que entre más activos se tengan más se podrá hacer frente a los pasivos.

- **Razones de actividad**

Los índices de actividad son empleados para medir la velocidad con la que varias cuantías se convierten en ventas o efectivo. Las razones de liquidez son insuficientes porque las diferencias en la composición de los activos circulantes y pasivos a corto plazo pueden afectar la verdadera liquidez de una empresa.

1. *Cuentas por cobrar a ventas.* Indica la proporción que de las ventas aún no se han realizado, es decir, quedaron sin cobrar.

$$\text{Cuentas por cobrar a ventas} = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas totales}}$$

Criterio: No se puede aceptar una proporción superior a 0.50 y mientras más disminuya ésta es mejor, debido a que indicaría que un gran porcentaje de las ventas ya han sido realizadas, tomando en cuenta el giro y las políticas crediticias de la entidad.

2. *Periodo medio de cobro.* Representa el periodo de recuperación real de las ventas a crédito.

$$\text{Periodo de cobranza} = \frac{\text{Cuentas por cobrar} \times 360}{\text{Ventas}} \text{ días}$$

Criterio: Este indicador debe compararse con las políticas de crédito establecidas y no debe ser mayor que éstas y el resultado se expresa en días. Indica los días de venta que aún permanecen sin cobrar.

3. *Rotación de las cuentas por cobrar.* Representa el número de veces que la cartera es recuperada durante un ejercicio o periodo determinado.

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas netas}}{\text{Cuentas por cobrar}}$$

Criterio: Depende del giro de la empresa, del período a analizar y de las políticas de cobranza de la empresa. La razón debe ser mayor a 3, y mientras más aumente es mejor, ya que una disminución podría mostrar la existencia de cuentas incobrables y que se deberían excluir y reflejarse como pérdida en resultados.

4. *Rotación de inventarios.* Representa el número de veces que el inventario ha sido vendido durante un ejercicio.

$$\text{Rotación de inventarios} = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventarios}}$$

Criterio: El resultado puede ser muy variable porque depende del tipo de industria donde opere la entidad y del período a analizar; la razón debe ser mayor de 3, y mientras más incrementa será mejor para la empresa.

5. *Rotación del capital neto de trabajo.* Representa el número de veces que el capital neto de trabajo ha sido utilizado durante un período o ejercicio.

$$\text{Rotación del capital neto de trabajo} = \frac{\text{Ventas netas}}{\text{Capital neto de trabajo}}$$

Criterio: Deberá ser mayor a 3 y es mejor si aumenta, ya que un resultado menor indicaría un capital mal administrado o una sobreinversión de éste.

6. *Rotación de activo fijo.* Representa el número de veces que la inversión en activo fijo ha sido utilizado para la generación de los ingresos.

$$\text{Rotación del activo fijo} = \frac{\text{Ventas netas}}{\text{Activo fijo}}$$

Criterio: Este indicador es muy variable debido a que algunas actividades requieren de una gran inversión en activo fijo, por lo que se deberá analizar esto; pero es claro que cuando cierta empresa requiere de una gran inversión, la durabilidad de dicho activo deberá ser mayor que quien invierte menos.

- **Razones de rentabilidad**

Estas razones permiten al analista evaluar los ingresos de la empresa en relación con el nivel determinado de ventas, de activos de inversión de los propietarios o del precio de las acciones.

1. *Utilidad por acción.* Indica lo que le corresponde a cada acción de la utilidad generada en un determinado periodo.

$$\text{Utilidad por acción} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Acciones en circulación}}$$

Criterio: No existe un indicador estándar, así que todo depende del juicio del analista.

2. *Margen de utilidad neta.* Representa el porcentaje de utilidad que se tiene sobre las ventas.

$$\text{Margen de utilidad neta} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}}$$

Criterio: Varía de acuerdo al volumen de operaciones de la empresa; si el volumen de operaciones es muy alto, el porcentaje de utilidad es menor, y si el volumen de operaciones es menor, el porcentaje de utilidad es mayor.

3. *Rentabilidad sobre la inversión total.* Es el porcentaje de utilidad que está generando la entidad sobre la inversión realizada.

$$\text{Rentabilidad sobre la inversión total} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Promedio de la inversión neta}}$$

Criterio: El resultado deberá ser igual o mayor a la tasa superior que otorguen las instituciones financieras para inversiones en efectivo por el periodo sujeto a análisis.

2.6 APLICACIÓN DEL ANÁLISIS FINANCIERO

A continuación se presentan el balance general y el estados de resultados del negocio *El Alcatraz*, dedicado a la venta de productos de decoración, a los cuáles se les aplicará las razones financieras interpretando sus resultados.

EL ALCATRAZ

Balance general del 1° de enero al 31 de diciembre de 1999

ACTIVOS		PASIVO Y CAPITAL	
Caja y Bancos	\$50,000	Cuentas por pagar	\$9,100
Cuentas por cobrar	9,500	Acreedores diversos	27,000
Inventarios	33,000	Otros pasivos	242,000
Terreno	70,000	Impuestos por pagar	37,000
Edificios	150,000	Capital contable	<u>33,400</u>
Mobiliario y equipo	80,000	Total pasivo y capital	\$348,500
Depreciación acumulada	<u>(64,000)</u>		
Total de activo	\$348,500		

EL ALCATRAZ

Estado de resultados del 1° de enero al 31 de diciembre de 1999

Ventas		\$110,000
(-) Gastos variables		
Costo de ventas	12,000	
Ventas	25,000	
Administración	<u>35,000</u>	72,000
(-) Gastos fijos		
Ventas	8,000	
Administración	<u>10,000</u>	<u>18,000</u>
(=) Utilidad de operación		20,000
(-) Gastos financieros (intereses)		<u>25,000</u>
(=) Pérdida antes de impuestos		(5,000)
(-) Impuestos por pagar		<u>37,000</u>
(=) Utilidad neta		(42,000)

- *Razones de liquidez*

a) Razón de circulante

$$RC = \text{Activos circulantes} / \text{Pasivo circulante}$$

$$RC = \$92,500 / 36,100 = \$2.56 > 2$$

En el resultado es recomendable una proporción de 1.5 a 2 para considerarse aceptable, por lo que tenemos que existen \$2.56 de activo circulante para hacer frente a \$1 de pasivo circulante. Pero al existir una sobreinversión en el activo circulante se puede llegar a perder una percepción de los rendimientos.

b) Prueba del ácido

$$PA = \text{Activo disponible} / \text{Pasivo circulante}$$

$$\text{Activo disponible} = \text{Activo circulante} - \text{Inventario}$$

$$\text{Activo disponible} = \$92,500 - 33,000 = \$59,500$$

$$PA = \$59,500 / 36,100 = \$1.64$$

Este resultado indica que tenemos \$1.64 en activo circulante, sin considerar inventarios, para hacer frente a \$1 de pasivo circulante.

c) Razón de efectivo o prueba rápida

$$RE = \text{Efectivo} / \text{Pasivo circulante}$$

Caja	5,000
Bancos	<u>45,000</u>
Activos corrientes	\$50,000
RE = \$5,000 / 36,100 = 0.13	

El resultado de esta razón se encuentra dentro del rango aceptable, de 0.10 a 0.20, por lo que el efectivo puede hacer frente al pasivo circulante.

- *Razones de solvencia, endeudamiento o apalancamiento*

a) Palanca financiera

$$PF = \text{Pasivo total} / \text{Capital contable}$$

$$PF = \$278,100 / 33,400 = 8.32$$

Indica que cada \$8.32 de financiamiento por acreedores hará frente a \$1 de la inversión hecha por los dueños.

En esta razón es recomendable una proporción de 1; tener una proporción mayor, como en este caso de 8.32, indica que las utilidades que se generen se disminuirán por el pago de financiamiento a los acreedores.

b) Veces que los intereses han sido ganados

$$VIG = \text{Utilidad de operación} / \text{Gastos por intereses}$$

$$\text{VIG} = \$20,000 / 25,000 = 0.8$$

Aunque no existe un parámetro establecido en esta razón, el resultado debe ser mayor a 3 ya que entre más alto sea mayor será la capacidad de apalancamiento de la empresa.

Por el resultado se puede deducir que en este negocio sus intereses son más altos de los recursos que puede generar para hacerles frente.

c) Pasivo circulante a capital contable

$$\text{PC a CC} = \text{Pasivo circulante} / \text{Capital contable}$$

$$\text{PC a CC} = \$36,100 / 33,400 = 1.08$$

Este indicador muestra la proporción de las utilidades disminuidas por el pago de financiamiento a una presión inmediata (pasivo circulante).

d) Pasivo fijo a capital contable

$$\text{PF a CC} = \text{Pasivo fijo} / \text{Capital contable}$$

$$\text{PF a CC} = \$217,000 / 33,400 = 6.49$$

Este indicador muestra la proporción de las utilidades disminuidas por el pago de financiamiento a una plazo no exigible inmediatamente (pasivo fijo).

e) Razón de endeudamiento

$$\text{RE} = \text{Pasivo total} / \text{Activo total}$$

$$RE = \$278,100 / 348,500 = 0.7979 \times 100 = 79.79\%$$

Este indicador mide el porcentaje de utilidad de las fuentes de financiamiento externas en relación con el total de los activos.

El resultado está por arriba de los márgenes establecidos del 30 al 60% por lo que el negocio no tiene capacidad de endeudarse ya que sus activos no rebasan por mucho a sus pasivos, es decir no tiene los suficientes activos para hacer frente a futuras deudas.

- *Razones de actividad*

a) Cuentas por cobrar a ventas

$$CxC \text{ a Vtas} = \text{Cuentas por cobrar} / \text{Ventas netas}$$

$$CxC \text{ a Vtas} = \$9,500 / 110,000 = 0.08$$

El resultado de esta razón es menor al parámetro aceptado de 0.50, esto indica que un gran porcentaje de las ventas han sido cobradas, esto es, que la mayoría de las ventas son hechas al contado. Este es un buen indicador si se toman en cuenta el giro y las políticas establecidas sobre créditos del negocio.

b) Periodo medio de cobro

$$PC = (\text{Cuentas por cobrar} \times 360 \text{ días}) / \text{Ventas}$$

$$PC = (\$9,500 \times 360) / 110,000 = 31.09 \text{ días}$$

Este indicador muestra que son 31.09 días de venta los que aún permanecen sin cobrar.

c) Rotación de las cuentas por cobrar

$$R_{CxC} = \text{Ventas netas} / \text{Cuentas por cobrar}$$

$$R_{CxC} = \$110,000 / 9,500 = 11.57 \text{ veces}$$

El resultado es mayor al parámetro establecido de 3, y es recomendable que dicho resultado sea lo más alto que se pueda en relación con las políticas de cobranza establecidas por el negocio. Indica que 11.57 veces al año se cubrirán las cuentas por cobrar.

d) Rotación de inventarios

$$RI = \text{Costo de ventas} / \text{Inventarios}$$

$$RI = \$12,000 / 33,000 = 0.36 \text{ veces}$$

Este índice muestra las veces en el año que el saldo de inventarios debe reponerse para poder soportar las ventas anuales. Es recomendable que la razón sea mayor a 3, por lo que el negocio no responde a esta exigencia lo cual indica que el inventario no se repone con regularidad y esto puede ocasionar incrementos en los costos de mantenimiento del almacén, informalidades con los clientes y pérdidas de futuras ventas, entre otros.

e) Rotación del capital neto de trabajo

$$\text{RCT} = \text{Ventas netas} / \text{Capital neto de trabajo}$$

$$\text{Capital neto de trabajo} = \text{Activo circulante} - \text{Pasivo circulante}$$

$$\text{Capital neto de trabajo} = \$92,500 - 36,100 = \$56,400$$

$$\text{RCT} = \$110,000 / 56,400 = 1.95 \text{ veces}$$

Este índice debe ser mayor a 3 y el resultado no cumple esta exigencia, lo que quiere decir que el capital de trabajo está siendo mal administrado. Para un mayor análisis se deben estudiar las políticas establecidas por la administración así como la forma de operar de ésta.

f) Rotación del activo fijo

$$\text{RAF} = \text{Ventas netas} / \text{Activo fijo}$$

$$\text{RAF} = \$110,000 / 236,000 = 0.46$$

Este resultado indica el apoyo que cada \$1 de inversión en activos fijos brinda a las ventas netas, y mientras más alto sea este índice será mejor para la empresa. Este resultado va en relación a la actividad del negocio, ya que depende de ésta la inversión a realizada.

- *Razones de rentabilidad*

a) Margen de utilidad neta

$$\text{MUN} = \text{Utilidad neta} / \text{Ventas netas}$$

$$\text{MUN} = (\$42,000) / 110,000 = (0.38)$$

Este indicador mide el margen de utilidad neta por cada \$1 vendido. De acuerdo al resultado, no tenemos utilidad, por el contrario tenemos una pérdida de \$0.38 por cada peso vendido. Esto se debe a que el ejercicio se cerró con una pérdida neta de \$42,000.

CONCLUSIONES

Las razones de liquidez nos indican que el activo circulante puede hacer frente a las deudas exigibles a corto plazo, aunque no se refleja una gran diferencia entre ambos y los resultados apenas sobrepasan los rangos establecidos, por lo que la empresa no se debe confiar mucho, ya que se deben establecer nuevas políticas para incrementar el activo circulante. Una sugerencia es aumentar el efectivo en caja para cubrir contingencias.

Los resultados en las razones de solvencia reflejan que no se tiene suficiente capital contable, además de presentar problemas en sus pasivos, que requieren de pronta solución: los intereses que paga por concepto de préstamos son muy altos para su capacidad de pago, y en general, sus deudas son mayores que el capital contable.

La empresa no tiene capacidad para endeudarse, ya que no tiene los suficientes activos circulantes para solventar sus deudas a corto y largo plazo. Por lo que se recomienda establecer una reestructuración de pasivos, y en caso de necesitar financiamiento considerar otras opciones, además del préstamo bancario, que no impliquen intereses altos que puedan *comerse* el capital y llevar a la quiebra al negocio.

Con base en las razones de actividad se concluye que, por un lado, existe un alto nivel de ventas al contado, además de que se llevan buenas políticas de cobranza a clientes, ya que las cuentas que quedan por cubrir, resultado de las ventas a crédito, se llegan a recuperar: aproximadamente es un mes de ventas lo que queda por cobrar. Este resultado es bueno si se considera que se brinda crédito a los clientes a un mes, por lo que las operaciones de cobranza se realizan con frecuencia.

Por otro lado, el inventario no se repone ni siquiera una vez al año; esto afecta de una manera directa a las ventas, ya que se podría caer en el clásico *no hay* hacia el cliente, siendo que la satisfacción de éste es el objetivo principal del negocio.

Se sugiere que exista una mayor rotación de inventario, así los productos estarán a la vanguardia y habrá una mayor captación de clientes y se podrá eliminar a aquellos productos obsoletos o *pasados de moda*.

El capital de trabajo está siendo mal administrado, ya que no es lo suficiente para soportar los pasivos; además, no se hace demasiada inversión, por lo que ésta no apoya lo suficiente a las ventas. Se sugiere que exista una revisión de las actividades de la administración, se realicen presupuestos y exista una planeación estratégica.

Con respecto a la rentabilidad, no se presentaron utilidades durante el año de 1999; en consecuencia, cada peso que se gane con las ventas del siguiente año servirá para subsidiar dicha pérdida, por lo que en estos momentos no se presenta una utilidad real.

CAPITULO III

LA EVALUACION ECONOMICA

3.1 DEFINICIÓN DE EVALUACIÓN ECONÓMICA

La evaluación económica es aquella que se realiza en función del bienestar económico de la sociedad en su conjunto y no desde la perspectiva de un agente económico.²⁷

3.1.1 Consideraciones importantes

Los elementos esenciales que se deben considerar en la evaluación económica son el flujo de caja o efectivo y el costo de capital.

1. El flujo de efectivo

Es un estado financiero dinámico porque agrupa la información de un ejercicio determinado. Su base de cálculo son los flujos de efectivo, llegándose a obtener una caja final o disponible. Revela la capacidad de pago de una empresa y el monto de dividendos

²⁷ Ver en MEJIA MENDOZA, María del Rocío y AMADOR HERNANDEZ DE LA CRUS, Jorge, *Evaluación de proyectos de inversión en una compañía dedicada a la transportación de carga*, Celaya, Guanajuato, Universidad de Guanajuato, Escuela Superior de Contaduría y Administración, 1998, p.20.

que se puedan pagar a los accionistas. Su objetivo es mostrar el dinero disponible o déficit en caja, pudiéndose dar el caso de una empresa que muestre utilidades pero que no tenga flujo de efectivo.²⁸ El disponible en caja puede ser una fuente de financiamiento para inversiones, siempre que se trate de una reinversión.

La información proporcionada en los flujos de efectivo es la herramienta principal para llevar a cabo el análisis a través de la aplicación de las técnicas de evaluación. Los flujos de caja se evalúan, en vez de utilizar figuras contables, por la razón de que son éstos los que afectan directamente la capacidad de la empresa para pagar cuentas o comprar activos. Las cifras contables y los flujos de efectivo no son siempre los mismos, debido a que en el estado de resultados se encuentran las partidas virtuales, que son aquellos gastos que no representan un desembolso de efectivo.

2. *El costo de capital*

El concepto costo de capital relaciona esos desembolsos con el factor tiempo. En un año cualquiera, los costos de capital están representados por la disminución que experimenta el valor de mercado de los activos y por los intereses que se pagan sobre los mismos.²⁹

El costo de capital es aquella tasa de rendimiento que debe obtener una empresa sobre sus inversiones para que su valor en el

²⁸ En Nacional Financiera, *Diplomado en el ciclo de vida de los proyectos de inversión*, Tema: Estudio financiero.

²⁹ Ver en *Biblioteca del ejecutivo moderno*, tomo V, México, Editorial Ciencia y tecnología.

mercado permanezca sin alteración.³⁰ Dicho en otras palabras, es aquella tasa que no afectaría el presente de las utilidades previstas por la compañía en el futuro. Este dato tiene gran importancia en el análisis, ya que, en caso de que la medición del costo de capital de la empresa haya sido defectuosa, la opinión final se vería afectada.

La determinación del costo de capital para una empresa es una tarea difícil de realizar, pues se tienen muchos elementos que evaluar; por ello es primordial que este cálculo sea llevado a cabo con toda la consideración posible, pues de él depende un sinnúmero de situaciones que, en un momento dado, pueden determinar la situación financiera de dicha empresa.

En el área de la administración de la producción, los costos de capital influyen en los problemas de decisión siempre que se esté considerando un activo fijo o un desembolso que puede aportar un beneficio o rendimiento constante. Desde un punto de vista contable, el desembolso inicial de capital se debe recuperar mediante la depreciación, deduciéndolo del ingreso como gasto propio del negocio.

3.2 TÉCNICAS DE EVALUACIÓN QUE NO CONSIDERAN EL VALOR DEL DINERO EN EL TIEMPO Y CRITERIOS A UTILIZAR

Existen técnicas que no toman en cuenta el valor del dinero en el tiempo y que no están relacionadas en forma directa con el análisis de la rentabilidad económica, sino con la evaluación de la empresa.³¹

³⁰ Ver en HITMAN J. , Laurens, *Fundamentos de administración financiera*, México, Harla.

³¹ Ver en BACA URBINA, Gabriel, *Evaluación de proyectos*, México, 3ra edición, Mc Graw Hill, 1999, p. 190.

1. Tasas de rentabilidad

Este índice permite medir la capacidad de una empresa para generar utilidades que permitirán el desarrollo de la misma, así como el rendimiento de la inversión que se realizará. La rentabilidad es el resultado de las políticas y decisiones del negocio, y serán calculadas sobre las utilidades netas, los flujos de efectivo y los activos totales.

- a) **Margen neto o índice de productividad.** Mide la relación entre las utilidades netas e ingresos por ventas, los cuales son una corriente de los flujos de efectivo.

$$\text{TMN} = \frac{\text{Utilidad neta después de impuestos}}{\text{Ventas netas anuales}}$$

Criterio: El resultado de este índice nos muestra que por cada peso de ventas se genera dinero entre \$0.02 hasta \$0.29 de utilidad,³² entre más alta sea esta utilidad, brindará al usuario de esta información un parámetro de decisión en relación a la inversión.

- b) **Margen de operación o utilidad de operación.** Es la forma de medir la rentabilidad de la empresa, es decir, la

³² Ver Información financiera, en revista *Expansión*, agosto 1997.

utilidad que se está ganando por sus operaciones, sin importar cargas tributarias y otros factores externos.

$$MO = \frac{\text{Utilidad de operación}}{\text{Ventas netas anuales}}$$

Criterio: Este índice mide la rentabilidad de operación del negocio, en la cual por cada peso en ventas, se genera de \$0.05 hasta \$0.23 centavos de utilidad de operación.³³

- c) **Rentabilidad sobre el capital.** Es la rentabilidad de la inversión de los dueños en el negocio formada con aportaciones de ellos mismos.

$$RSC = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital contable}}$$

Criterio: Este índice muestra que por cada peso que los socios tienen invertido en el negocio, se obtiene una rentabilidad de \$0.08 hasta \$0.80 centavos de utilidad.³⁴

³³ *Idem*

³⁴ *Idem*

- d) **Tasa de rentabilidad contable.** Es la relación entre la utilidad neta y las inversiones iniciales o totales, y ya que existe una utilidad neta proyectada para cada año, se promedian.

$$\text{TRC} = \frac{\text{Utilidad neta promedio}}{\text{Inversión neta}}$$

- e) **Tasa de rentabilidad.** Se calcula en base a flujos de efectivo sobre los que se calcula una rentabilidad más real.

$$\text{TR} = \frac{\text{Promedio de flujos de efectivo}}{\text{Inversión neta}}$$

Criterios: Determinándolo con base en utilidades netas o a flujos de efectivo, indica que por cada peso en inversión neta se obtendría una utilidad de X centavos, y mientras más alta sea ésta, la decisión será tomada con mayor facilidad.³⁵

³⁵ Ver en MEJIA MENDOZA, María del Rocío, y AMADOR HERNANDEZ DE LA CRUS, Jorge, *Evaluación de proyectos de inversión en una compañía dedicada a la transportación de carga*, Celaya, Guanajuato, Universidad de Guanajuato, Escuela superior de contaduría y administración, 1998, p.35.

ESTA TESIS NO SALE DE LA BIBLIOTECA

2. *Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI)*

Es aquel tiempo necesario para que la suma de los beneficios expresados en los flujos de efectivo se igualen a la inversión inicial. El periodo de recuperación puede adecuarse para cubrir cierto número de factores, como los costos iniciales de la inversión o el costo más un margen de utilidad.

Existen dos opciones para determinarlos:

- a) **Periodo promedio de recuperación de la inversión.** Se basa en la suposición de que las entradas promedio de efectivo son representativas del flujo de efectivo o del promedio de utilidades netas después de impuestos.

$$\text{PPR} = \frac{\text{Inversión neta}}{\text{Promedio anual de flujos efectivo}}$$

$$\text{PPR} = \frac{\text{Inversión neta}}{\text{Promedio de utilidad neta después de impuestos}}$$

- b) **Periodo real de recuperación de la inversión.** Se determina en cuanto al tiempo que toma recuperar la inversión y sólo se toma en cuenta el momento en que se recibe entrada de efectivo.

Esto es, se suman los flujos netos de efectivo hasta obtener una cantidad igual a la inversión original neta, se puede dar el caso de que la suma sea exactamente igual a la inversión, siendo el periodo de recuperación el año de la última cifra sumada; o que la suma sea mayor a la inversión, y en este caso se deberá calcular la proporción para saber cuántos meses se tomarán como parte del periodo de recuperación de ese último año.

Cuando el tiempo de recuperación es corto, entonces se espera que la rentabilidad sea alta, y entre más pronto se pueda recuperar la inversión será mejor.

3. Tasa de rendimiento

Mide la productividad de la inversión mediante un porcentaje anual del capital empleado. Estas medidas se obtienen de los estados financieros y su objetivo es la determinación de la tasa de rendimiento.

a) Método de inversión inicial.

$$TR = \frac{\text{Suma utilidades / número de años}}{\text{Inversión inicial}}$$

b) Método de inversión promedio.

$$TR = \frac{\text{Suma de utilidades/ número de años}}{\frac{\text{Inversión inicial} + \text{incremento}}{2}}$$

Criterio: Este indicador muestra que por cada peso de inversión, se tendría una utilidad estimada de X centavos por cada año. Esto proporciona el parámetro en la toma de decisiones en base a las utilidades que se obtendrían por la inversión.

Criterios: Los métodos que no toman el valor del dinero en el tiempo (*ver cuadros número 1 y 2*) son cálculos rápidos que nos permiten conocer una primera aproximación de lo que será la rentabilidad en la elaboración de perfiles de inversión, ya que del resultado de aplicar cada fórmula será el porcentaje de rentabilidad que por cada peso se obtenga en un año.

Tales indicadores son utilizados en las empresas de un año a otro o con relación a una meta, los cuales brindan un parámetro razonable de rentabilidad, y mientras más alta sea, mayor será la posibilidad de la realización de la inversión.

Ya determinada la tasa promedio de rentabilidad se compara con la tasa mínima requerida para la empresa con base en las utilidades después de impuestos, sugiriendo de esta manera la situación de la empresa.

Cuadro 1

Técnicas que NO toman el valor del dinero a través del tiempo							
VENTAJAS	M ₁	M ₂	R s/	RC	F	PR	TR
1. Método sencillo	X	X	X	X	X	X	X
2. Sus cálculos son rápidos	X	X	X	X	X	X	X
3. Útil en la aproximación de la recuperación de la inversión	X	X	X	X	X	X	X
4. Considera el transcurso del tiempo						X	
5. Se puede utilizar en etapas de incertidumbre económica por no incluir tasas						X	
6. Útil en empresas con problemas de solvencia que no invierten a largo plazo						X	
7. Utiliza flujos de efectivo y no utilidades contables						X	
DESVENTAJAS							

1. No toman el valor del dinero en el tiempo	X	X	X	X	X	X	X
2. No reflejan la temporalidad de las utilidades				X	X	X	X
3. Ignora la vida económica y consumo de capital				X	X	X	X
4. Se da la misma importancia al principio que al final a los flujos de efectivo y utilidades después de impuestos				X	X	X	X
5. No mide la rentabilidad							
6. Por basarse en la utilidad neta, no considera los ingresos netos produce la inversión							X
7. Utiliza la utilidad después de impuestos Y no los flujos de efectivo							X
8. No considera el riesgo							X
9. Considera que todo tiene certeza							X

Cuadro 2

3.3 TÉCNICAS DE EVALUACIÓN QUE CONSIDERAN EL VALOR DEL DINERO EN EL TIEMPO Y CRITERIOS A UTILIZAR

El dinero disminuye su valor real con el paso del tiempo a una tasa aproximadamente igual al nivel de inflación vigente. Esto implica que el método de análisis empleado deberá tomar en cuenta este cambio de valor real del dinero a través del tiempo, por lo que el administrador financiero deberá considerar los efectos de la inflación para efectuar el estado financiero y los flujos de efectivo.

En estas técnicas se descuentan los flujos de efectivo de la empresa a una tasa equivalente al costo de capital. Esta tasa se entiende como la tasa de descuento mínima que se debe ganar en la inversión para dejar que el valor de mercado de la empresa permanezca sin alteración.³⁶

1. Razón Costo – Beneficio (R C/B)

Consiste en calcular el valor presente del rendimiento relativo por la suma que se invierte, en el que se produce un rendimiento por la suma invertida. Esto no difiere mucho del método del valor presente neto.

$$R C/B = \frac{\text{Valor Actual entradas de efectivo}}{\text{Inversión neta}}$$

³⁶ Ver en HITMAN J., Laurens, *Fundamentos de la administración financiera*, Harla.

Criterios: La razón costo-beneficio, resulta un criterio muy útil para seleccionar la inversión que brinde el mejor beneficio, pero su aplicación trae como desventaja la dificultad de determinar valores adecuadamente. En este índice, no importa el comportamiento de los flujos de efectivo, aun cuando haya comportamientos irregulares que den como resultado múltiples tasas de rendimiento.

3.4 VALOR ACTUAL NETO (VAN)

Es otra técnica que toma el valor del dinero a través del tiempo y, aunque no toma en cuenta el riesgo, requiere de una mención especial ya que es uno de los métodos más usados en la evaluación económica; se define como el valor actualizado de los beneficios netos de una inversión descontados al costo de capital.

El objetivo de este método es traer a valor presente los resultados representados por los flujos netos de efectivo a una tasa de descuento que asigne la empresa, que será determinada de acuerdo al costo de capital, costo de oportunidad o a la tasa mínima de rendimiento que la empresa desee obtener.

El Valor Presente Neto se calcula restando la inversión inicial o desembolso requerido al Valor Actual (VA) de las entradas de efectivo proyectadas.

El factor del Valor Actual de los flujos diferentes se determina:

$$FVP = \frac{1}{(1+i)^n}$$

En este caso, se buscará en las tablas de valor presente el factor de acuerdo a los años de vida de la inversión (cuando se trata de activos fijos) y a la tasa de descuento requerida por la empresa. Este factor se multiplicará por cada flujo neto de efectivo anual, éstos se sumarán y a esta suma se le disminuirá el valor neto de la inversión.

Criterio:

Si $VA - Inversión\ inicial = VAN$

$VAN > 0$ Aceptable

$VAN \leq 0$ No es aceptable

El factor del Valor Actual de los flujos iguales se determina:

$$FVP = \frac{1}{i} \left(1 - \frac{1}{(1+i)^n} \right)$$

En este caso, se buscará en las tablas de valor presente recibido anualmente por n años, un factor de acuerdo a los años de vida de la inversión (en activos fijos) y a la tasa de descuento requerida por el negocio. La cantidad de un año del flujo de efectivo neto se multiplica

por el factor de valor presente, y al resultado que se obtenga se le disminuirá el valor neto de la inversión.

Criterio:

Si $VA - \text{Inversión inicial} = VAN$

$VAN > 0$ Aceptable

$VAN \leq 0$ No es aceptable

Este método tiene las siguientes *ventajas*:

- Toma en cuenta el valor del dinero a través del tiempo.
- Brinda la oportunidad y posibilidad de calcular el valor presente de los flujos de efectivo de la inversión, independientemente de que existan flujos netos negativos.
- Está basado en la rentabilidad neta de la inversión.
- Es considerado como uno de los mejores métodos por poseer el mejor criterio de aceptación.

Y sus *desventajas* son:

- Para su aplicación es necesario conocer la tasa de descuento.
- No considera las tasas de reinversión aplicables a los flujos de efectivo negativo.
- Resulta difícil determinar la tasa de oportunidad.

La técnica de Valor Presente Neto es considerada como la más confiable. La decisión de invertir será basada en aquellos proyectos que maximicen la riqueza de los inversionistas, es decir, se optará por la propuesta que tenga el Valor Presente de los ingresos más alto y su inversión no requiera más de lo que se está presupuestado.

3.5 TASA INTERNA DE RENDIMIENTO (TIR)

Se trata de una técnica que también toma en cuenta el valor del dinero en el tiempo; sin embargo, no considera el riesgo.

Es la tasa de descuento que hace que el Valor Presente de entradas de efectivo sea igual a la inversión neta.³⁷ Es decir, es la tasa máxima que la empresa puede pagar por financiarse.

Este indicador refleja el rendimiento de los fondos invertidos, de tal forma que se convierte en un elemento de juicio usado y necesario, cuando se actúa con racionalidad y se busca la eficiencia financiera.

Entonces, la Tasa Interna de Rentabilidad se puede definir como *la tasa de actualización que hace nulo el Valor Presente Neto (es cero), y además, es la máxima tasa de interés que puede pagarse o que gana el capital no amortizado en un periodo de tiempo y que conlleva la recuperación o consumo del capital.*³⁸

³⁷ *Idem*

³⁸ Ver en MEJIA MENDOZA, María del Rocío y AMADOR HERNANDEZ DE LA CRUS, Jorge, *Evaluación de proyectos de inversión en una compañía dedicada a la transportación de carga*, Celaya, Guanajuato, Universidad de Guanajuato, Escuela Superior de Contaduría y Administración, 1998, p.37.

Esta tasa se calcula utilizando una técnica de ensayo y error, en el caso de tener flujos de efectivo distintos en los años proyectados y flujos de efectivo iguales se puede aplicar una fórmula.

El costo de capital es la tasa de rendimiento que debe percibir una empresa de sus inversiones, con el fin de que su valor no se altere.

El procedimiento, dependerá de dos variantes:

a) Cuando los flujos de efectivo son iguales:

En este caso, se calcula el periodo de recuperación de la inversión, dividiendo en valor de ésta entre el importe promedio de los flujos netos de efectivo. Después, se localiza el año de vida de la inversión en las tablas de valor presente para anualidades, se busca un factor aproximado o igual al periodo de recuperación de tal forma que se determine la tasa de rendimiento descontada.

b) Cuando los flujos de efectivo son variables:

Se sigue el mismo proceso anterior, pero en este caso se encontrará una tasa con un valor intermedio. Entonces, utilizando esta tasa, se localizan sus factores correspondientes en las tablas de valor presente multiplicándose cada uno de ellos por el flujo que le corresponda de acuerdo al año de éste; los resultados que se obtengan se suman y si éstos son iguales a la inversión ésta será la Tasa Interna de Rendimiento (TIR). En caso contrario, los cálculos del valor presente deberán basarse en la naturaleza del flujo sea creciente o decreciente.

Si los flujos son crecientes, la tasa real que se busca será menor que la tasa calculada, y viceversa, si los flujos son decrecientes la tasa real será mayor que la tasa calculada.

Por medio del método de prueba y error se encuentran los flujos de efectivo a diferentes tasas, hasta encontrar los valores más aproximados a la inversión; después se aplicará la interpolación para encontrar la tasa exacta.

Criterio:

Si $TIR > TREMA$ ó Costo de capital Aceptable

Si $TIR \leq TREMA$ ó Costo de capital No es aceptable

Este método tiene las siguientes *ventajas*:

- Considera el valor del dinero en el tiempo.
- No es necesario conocer la tasa de descuento.
- Es útil para seleccionar, de un grupo de inversiones a realizar, la que brinde mayor beneficio.

Y las *desventajas* son:

- Resulta tedioso hacer los cálculos cuando los flujos de efectivo son variables, a menos que se cuente con medios electrónicos.

- Tener flujos negativos provoca resultados erróneos por su naturaleza técnica al aplicar los cálculos matemáticos, bajo este método se puede tener más de una o ninguna TIR.
- Favorece las inversiones de bajo valor.

3.6 RELACIÓN RIESGO-RENTABILIDAD

El término rentabilidad es muy usado para reflejar la conveniencia de llevar a cabo una inversión: si es rentable se acepta y viceversa.

La rentabilidad se expresa como una tasa de rendimiento, por lo general anual, la cual revela las unidades monetarias obtenidas por las desembolsadas inicialmente, anotada en porcentaje. La tasa de rendimiento es equivalente a una tasa de interés.³⁹

Se entiende como rentabilidad la búsqueda y la obtención de máximas utilidades con respecto a un volumen de inversión dado. La maximización de esta relación aumenta la rentabilidad con respecto al parámetro fijado, esto es, muchos beneficios con pocos recursos, y a la inversa, la minimización de dicha relación disminuye la rentabilidad. Las utilidades o beneficios pueden ser de tipo económico-financiero y/o económico-social y el parámetro de comparación generalmente es un costo de oportunidad.⁴⁰

Así, para que las inversiones resulten rentables deben aumentar ingresos, esto es, tener mayor rotación, y/o reducir costos, esto es, tener un mayor margen, y deben estar protegidas con respecto a la inflación,

³⁹ Ver en *Biblioteca del ejecutivo moderno*, tomo V, Ciencia y Tecnología.

⁴⁰ Ver en BACA URBINA, Gabriel, *Evaluación de proyectos*, 3ra edición, México, Mc Graw Hill, 1999, p. 180.

obteniendo beneficios por encima de ésta y en forma rápida. Por ello, también estará presente el riesgo.

De tal forma, la evaluación financiera empresarial mide el rendimiento del capital propio invertido.

Así, se pueden mencionar diferentes enfoques de rentabilidad:

- Rentabilidad del accionista, que es la relación entre el beneficio distribuido por una sociedad entre sus accionistas y los capitales que éstos han aportado.
- Rentabilidad económica, que es la proporción en que se remunerar los capitales propios y ajenos utilizados por una empresa.
- Rentabilidad financiera, que es la proporción en que se remunerar los capitales propios utilizados por una empresa, de acuerdo con la relación expresada en porcentaje, entre el beneficio total y los capitales propios.

El riesgo se refiere a la probabilidad de que suceda o no un evento en una fecha futura, ya sea a corto o largo plazo, o bien, a la incertidumbre; ambos conceptos se refieren a situaciones inciertas de decisión.

En la evaluación financiera existe algún grado de riesgo; así los objetivos del análisis y administración del riesgo son determinar, con alguna medida monetaria, cuál es el riesgo al realizar una inversión, y administrar el riesgo de tal forma que pueda prevenirse la quiebra.

Es evidente que cualquier inversión lleva un riesgo implícito, pero este riesgo será menor entre más se conozcan las condiciones económicas que rodean al negocio. Por tal motivo es importante estudiar, en todo

momento, las condiciones que se van presentando y prever, a través de un enfoque analítico-administrativo, una posible quiebra, anticipando su situación mediante su administración.⁴¹

Existen ciertas técnicas para ajustar los diferentes grados de riesgo e incertidumbre. La forma más común de considerar el riesgo es utilizando el análisis de sensibilidad, que implica la utilización de varios resultados posibles como el pesimista, el probable y el optimista, determinando la probabilidad de cada uno. Otras técnicas son la medición del riesgo desde un punto de vista gráfico como estadístico, la relación del riesgo-tiempo, a través de valores esperados, la simulación y el árbol de decisiones.

Todas las técnicas que utilizan conceptos probabilísticos suponen que los valores asignados a las probabilidades ya están dados. La probabilidad de que ocurra un evento puede expresarse por medio de un número que representa la probabilidad de ocurrencia, la cual se puede determinar analizando toda la evidencia disponible relacionada con que ocurra un determinado evento.

Existen varios tipos de riesgo:

- a) **El riesgo financiero.** Es la probabilidad que tiene una empresa para hacer frente a sus deudas tomando en cuenta las utilidades antes de impuestos e intereses y las utilidades disponibles para los accionistas.
- b) **El riesgo comercial.** Es la probabilidad de que surjan cambios en las situaciones operativas de la empresa, tomando en cuenta los ingresos por ventas y las utilidades antes de intereses e impuestos.

⁴¹ Ver en HITMAN J., Laurens, *Fundamentos de administración financiera*, Harla.

El asesor financiero deberá tener muy presente la relación riesgo-rentabilidad al realizar la evaluación de una inversión, ya que de esa consideración dependerá si la empresa seguirá produciendo ingresos o tendrá una quiebra. Y también, por ese análisis se verá afectada la decisión de cuándo invertir y en qué.

CAPITULO IV

EL FINANCIAMIENTO Y LA INVERSION

4.1 DEFINICIÓN DE FINANCIAMIENTO

Es la obtención de recursos de fuentes internas y/o externas, a corto, mediano y largo plazo, que requieren las empresas públicas, privadas, sociales o mixtas para su operación normal y eficiente. Es decir, es la forma de planear la adquisición y el uso de fondos de manera que se maximice el valor de la empresa.⁴²

Hay normas que deben ser inquebrantables en lo que se refiere a la utilización del financiamiento, como son:⁴³

1. Una inversión a largo plazo debe ser financiada con recursos provenientes de créditos a largo plazo o de capital propio; nunca los proyectos a largo plazo se pueden financiar con recursos circulantes.

⁴² Ver en SUAREZ VARGAS, Raúl Alejandro, *Problemática financiera de la micro y pequeña empresa*, Guanajuato, Universidad de Guanajuato, Facultad de Contaduría y Administración, 1998, p. 4.

⁴³ Ver en HAIME LEVY, Luis, *Planeación estratégica de las fuentes de financiamiento empresarial*, EFISA, citado por SUAREZ VARGAS, Raúl Alejandro, *Problemática financiera de la micro y pequeña empresa*, Guanajuato, Universidad de Guanajuato, Facultad de Contaduría y Administración, 1998, p. 28.

2. La carga financiera que genere la fuente de financiamiento debe ser menor a los recursos que aporte el proyecto y deberán generarse en un plazo superior al crédito y con la misma periodicidad que éste.
3. Todo proyecto de inversión y los costos de financiamiento deben ser analizados por medio de técnicas que incorporen el valor presente del dinero.

4.2 TIPOS DE FINANCIAMIENTO

La **fente de financiamiento** es aquel instrumento a través del cual las empresas pueden obtener los recursos adecuados que les apoyarán en su operación normal o en la puesta en marcha de un proyecto.⁴⁴

Dependiendo del tipo de empresa, giro y tamaño, será la gama de fuentes de financiamiento que se tengan disponibles; éstas también dependerán del tipo de proyecto o de las necesidades específicas de financiamiento de la entidad. Finalmente se escogerá la que más se adecue a las necesidades específicas del negocio, tomando en cuenta el monto, plazo y costo financiero.

Las fuentes de financiamiento más usuales en los negocios son las que provienen de proveedores, banca emisión de acciones y obligaciones, arrendamiento y la retención de utilidades para reinversión.

Las fuentes de financiamiento se dividen en:

⁴⁴ Véase en la obra citada en la nota 42, p. 7

1. FUENTES DE FINANCIAMIENTO INTERNAS

Se refieren a aquellos recursos que provienen de la propia entidad, como las aportaciones de los socios y la reinversión de utilidades. Estos recursos pueden ser creados o producidos por la misma operación del negocio, como consecuencia del financiamiento de las organizaciones o de aportaciones adicionales hechas por los socios o accionistas. Entre las principales se encuentran:

- a) *Autofinanciamiento*. El financiamiento inicial se obtiene del capital aportado por los socios o accionistas; estas aportaciones son el capital propio. Es una de las principales fuentes de obtención de recursos para la entidad; pero, en el desarrollo normal del mismo, esta financiación se debe de incrementar con las ganancias no repartidas (en reserva).
- b) *Utilidades retenidas*. Son los dividendos resultantes de utilidades obtenidas por la empresa, decretadas pero no pagadas. Al no pagarse pueden ser empleadas de otra manera, como la capitalización, es decir, el aumento del capital social de la empresa pagando a los accionistas con nuevas acciones que cubran dicho aumento.
- c) *Depreciación y amortización*. La depreciación es la baja o disminución en el valor de un bien a lo largo de un lapso, debido al deterioro y la caducidad. Esta baja o disminución en el valor del bien de la empresa se va aplicando contra las utilidades que se obtengan a lo largo de un número de periodos determinados (dependiendo del bien de que se trate); a esta aplicación se le conoce como amortización.

Ambos aspectos provocan una disminución en el pago del Impuesto Sobre la Renta y de los dividendos que se decretan sobre utilidades netas, ya que al deducirse de las utilidades obtenidas generan una utilidad menor y como consecuencia se tiene disponibilidad de recursos para la empresa.

d) *Ventas de activos.* Si se venden los activos fijos que no están siendo utilizados en la empresa, que están descompuestos o no están teniendo la debida utilidad, aunque sea a un precio bajo, se generarían recursos adicionales con el costo de financiamiento inherentes a la venta, además del impacto de las utilidades y el impuesto que se pagaría por dicha transacción.

e) *Aceleración de la cobranza.* Las empresas cuentan con una cartera de clientes; en ésta se establece una fecha para pagar, aunque se puede agilizar su pago mediante descuentos por pronto pago, en caso de que se encuentre por vencer, y negociaciones, en caso de que ya esté vencida.

El financiamiento que se pueda obtener de esta manera deberá analizarse por el impacto que pueda tener en los resultados de la empresa y por el costo que implica, que serán los descuentos que se hacen.

2. FUENTES DE FINANCIAMIENTO EXTERNAS

Las fuentes de financiamiento externas proporcionan recursos que provienen de personas, empresas o instituciones ajenas al negocio que los recibe. Al momento de recibir recursos externos se adquiere también un pasivo, el cual genera un costo financiero, que será un

interés, el cual se liquidará en los términos del contrato que se haya realizado para amparar la operación.

Al otorgar nuevos recursos a la empresa le proporcionan una efectiva palanca financiera, pues se incorporan fondos nuevos a los que están considerados por la empresa provenientes de sus propias fuentes de financiamiento.

a) *Proveedores.* Se proporciona mediante la compra de bienes y servicios a crédito. La empresa utilizará estos bienes en su operación y la magnitud de este financiamiento será en la medida en que crece o disminuye la oferta debida a los excesos de producción o mercados competitivos.

Este tipo de financiamiento es el más común y el que con más frecuencia se utiliza: en épocas de una inflación alta, una de las medidas más efectiva para neutralizar el efecto de la inflación en la empresa es el incrementar el financiamiento de los proveedores. Es importante que la empresa tenga una posición monetaria nivelada, en la medida en que tal posición cambie de activa a pasiva; el efecto de la inflación se irá transfiriendo de la empresa a terceros.

Esta operación puede tener alternativas que modifican favorablemente la posición monetaria:

- Compra de mayores inventarios activos no monetarios; esto incrementa los pasivos monetarios, cuentas por pagar a proveedores.

- Negociación de ampliación de los términos de pago a proveedores, obteniendo un financiamiento monetario de un activo no monetario.
 - Una combinación de ambos.
- b) *Acreeedores.* Se obtiene de todas aquellas personas, empresas o sociedades a las que se les debe por cualquier otro concepto que no sea compra de materias primas. Por lo general, su costo implica intereses, recargos y otros gastos que se pacten.
- c) *Anticipos de clientes.* Las empresas pueden obtener fondos a corto plazo de parte de clientes que deseen adquirir bienes y/o servicios que se les entregarán a futuro. Dichos clientes pueden pagar todo o en partes; generalmente se utiliza cuando los artículos son sobre pedido o en grandes cantidades.
- d) *Descuentos de documentos.* Es la operación mediante la cual el acreditado (persona física o moral) cede a una institución de crédito títulos de crédito aceptados no vencidos, como letras de cambio o pagarés provenientes de la venta de mercancías y/o servicios, recibiendo anticipadamente el importe del documento menos los intereses y comisiones cobrados por la institución bancaria. Estas operaciones son realizadas a corto plazo, con vencimientos de 90 días pudiendo ser hasta de 180 días, y su propósito es darle a la empresa una recuperación inmediata de documentos por cobrar a clientes.

- e) *Arrendamiento financiero.* Es un contrato por medio del cual la arrendadora se obliga a financiar la adquisición de bienes muebles o inmuebles, los cuales cederá para su uso o goce a favor del arrendatario, quien a su vez se compromete a pagar rentas periódicas durante un plazo previamente pactado; al término de éste podrá optar por ejercer la opción de compra para adquirir la propiedad del bien objeto del contrato mediante un precio inferior a su valor de mercado, prorrogar el contrato cubriendo rentas inferiores a las fijadas durante el plazo inicial del contrato, o participar con la arrendadora en el precio de venta del bien objeto del contrato hacia un tercero. El uso del arrendamiento se entiende mejor comparándose contra la opción de compra, lo que implica un desembolso de grandes cantidades o una obligación a largo plazo, y en el arrendamiento puro se hacen desembolsos graduales para adquirir el uso o goce de un bien por un periodo de tiempo.
- f) *Factoraje financiero.* Es una operación mediante la cual una empresa industrial, comercial o de servicios le vende, a través de cesión de derechos, a una empresa dedicada al factoraje sus cuentas por cobrar derivadas de su operación. Por su parte, la empresa dedicada al factoraje se compromete a pagar, con o sin responsabilidad para el cedente, las ventas por cobrar adquiridas mediante cesión a la fecha del vencimiento de los mismos, pudiéndose otorgar anticipos sobre el importe de las cuentas cedidas.

g) *Sistema bursátil.* El mercado de valores es un mecanismo que permite la emisión, colocación y distribución de valores. Las instituciones que conforman el mercado de valores son: la Bolsa Mexicana de Valores, las casas y agentes de Bolsa, la Banca de Inversión y el Instituto para el Depósito de Valores (INDEVAL). Existen dos mercados de valores: el mercado primario y el secundario. Desde un punto de vista de financiamiento de la empresa, el mercado primario es el que proporciona recursos frescos, siendo el más importante a nivel económico, pues es el proceso de intermediación que toma lugar cuando se ofrecen públicamente los valores, y al venderse, el monto de la operación ingresará a la empresa emisora como recursos frescos, aumentando el capital social en el caso de emisión de acciones o incrementándose el pasivo en el caso de obligaciones, papel comercial o aceptaciones bancarias. El mercado secundario es el más conocido y es al que acude diariamente el público para comprar o vender valores, realizándose operaciones entre los inversionistas, sin intervenir la empresa emisora. Las operaciones se efectúan a través de una casa o agente de bolsa o una institución financiera. Los dos mercados están íntimamente relacionados y se complementan entre sí. Es requisito necesario que la empresa esté registrada en la Bolsa Mexicana de Valores y que la emisión esté autorizada por la Comisión Nacional de Valores para poder ofrecer públicamente cualquier instrumento bursátil de financiamiento. Principalmente se ofrecen: papel comercial, aceptaciones bancarias, obligaciones y acciones.

4.3 PRÉSTAMOS BANCARIOS

La empresa depende de la banca como fuente de financiamiento para los negocios y para disfrutar de una amplia gama de servicios. Para las empresas pequeñas y medianas, representa la fuente de crédito más importante a corto y mediano plazos; pero no así para las empresas mayores, que pueden adquirir financiamiento por medio de otras fuentes, como la emisión de obligaciones, acciones, aceptaciones bancarias o papel comercial.

Los requisitos para ser sujetos de crédito son:⁴⁵

1. Ser persona física o moral establecida con arraigo a su actividad, y que el préstamo le sirva para impulsar su negocio no para iniciarlo, salvo empresas nuevas soportadas con la experiencia en el giro de los socios principales.
2. Capacidad legal para contratarse y asumir obligaciones.
3. Solvencia moral y económica.
4. Capacidad de pago.
5. Presentar información financiera con antigüedad no mayor a tres meses a la fecha de solicitud y de ejercicios anteriores completos: balance general (analíticos), estados de resultados, estado de costo de producción y ventas (de preferencia dictaminados). Para propietarios, proporcionar datos del registro público de la propiedad, sobretodo cuando éstos garantizan préstamos.

⁴⁵ Ver en NACIONAL FINANCIERA, *Fuentes de financiamiento*, Manual de consulta, Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa, tomo 3, México, IMEF, 1992, p.5.

6. Presentar información financiera proyectada para financiar a mediano y largo plazos: balance general, estado de resultados y estado de costo de producción y ventas.

En síntesis, **los elementos fundamentales para el otorgamiento de créditos son la moralidad, capacidad, capital y finalidad.**

Las normas generales para otorgar créditos⁴⁶ se basan en el *análisis cuantitativo*, que no es más que la información financiera que ratificará y modificará las apreciaciones percibidas, también en el *análisis cualitativo*, que es el estudio de las cualidades de la empresa o persona.

En cuanto a la empresa tenemos el análisis de:

- a) **Aspectos generales**, como la estructura corporativa, organizacional y cuerpo directivo; la imagen empresarial; la evaluación de sistemas de planeación; la administración de recursos humanos; el ambiente laboral y la situación financiera.
- b) **Aspectos legales**, como la forma jurídica de constitución; la legalidad de sus propiedades; los contratos vigentes y gravámenes existentes; las patentes, marcas, tecnología o franquicias utilizadas; los juicios, querellas u otras interpelaciones pendientes; los aspectos legales de acreditados y avales (cuando sean personas físicas), y los poderes otorgados, entre otros.
- c) **Procesos productivos, abastecimiento, distribución y surtido de mercancías.**
- d) **Manejo de inventarios y cuentas por cobrar.**

⁴⁶ Ver en CELIS HERNANDEZ, M. A. y HERNANDEZ DE LA PORTILLA, A., *Sistemas actuales de financiamiento, decisiones de crédito y uso de financiamientos*, México, ECASA, 1994, pp. 95-98.

- e) **Capacidad instalada.**
- f) **Local de la empresa y distribución interna.**
- g) **Características de la planta y mantenimiento.**

Y en cuanto al mercado, tenemos el análisis de:

- a) Perspectivas del sector.
- b) Descripción del producto.
- c) Diversificación del producto.
- d) Demanda y oferta.
- e) Comercialización.

La información en las decisiones de crédito puede ser obtenida de *fuentes directas*, como: entrevistas personales, visitas al establecimiento, estados financieros, experiencia, entre otras; y también por medio de *fuentes indirectas*, como: referencias del solicitante, de proveedores, otras instituciones bancarias, clientes, uniones de crédito, registros públicos, cámaras o asociaciones de comercio e industriales, publicaciones diversas, Bolsa Mexicana de Valores, juzgados mercantiles y civiles e informes de crédito, entre otras.⁴⁷

Las instituciones de crédito están formadas por dos grupos:

1. *Banca comercial o múltiple.* Está integrada por todas las instituciones encargadas de realizar la intermediación financiera con fines de rentabilidad.

⁴⁷ *Idem.*

2. *Banca de desarrollo.* Está integrada por todas las instituciones encargadas de realizar la intermediación financiera con fines de fomento.

BANCA COMERCIAL O MÚLTIPLE

Constituye el centro de actividad financiera, pues capta los recursos del público sobre los que se constituye su capacidad de financiamiento, y haciendo uso de ésta, realiza su función de promover la creación y desarrollo de las empresas como un complemento en la inversión de las sociedades industriales, comerciales y de servicios.

Para el otorgamiento de sus financiamientos deberán estimar la viabilidad económica de los proyectos de inversión respectivos, los plazos de recuperación de éstos, las relaciones que guarden entre sí los distintos conceptos de los estados financieros o la situación económica de los acreditados y la calificación administrativa y moral de éstos últimos, sin perjuicio de considerar las garantías que fueren necesarias. Los montos, plazos, amortizaciones y, en su caso, periodos de gracia de los financiamientos, deberán tener una relación adecuada con la naturaleza de los proyectos de inversión y con la situación presente y previsible de los acreditados. La banca múltiple ofrece:⁴⁸

- *Crédito simple o cuenta corriente*

⁴⁸ Ver en MORENO FERNANDEZ, Joaquín A., *Las finanzas en la empresa: información, análisis, recursos y planeación*, 5ta ed., México, IMCP, 1998, pp. 359-368; también en la obra citada en la nota 45, pp. 6-8.

Se trata de disposiciones, depositadas en una cuenta, para cubrir sobregiros en cuenta de cheques o alguna necesidad temporal en tesorería. Es un crédito revolvente, y una derivación es la tarjeta de crédito, por medio de la cual la institución de crédito se obliga a pagar, por cuenta del acreditado, los bienes y servicios que éste adquiera. Su principal propósito es proporcionar liquidez inmediata. En las empresas es utilizado para adquirir o transformar inventarios, dar financiamiento a clientes y pagar obligaciones a corto plazo.

Para su otorgamiento se tomará en cuenta la evaluación de liquidez de la empresa, su capital de trabajo, ciclo financiero (días -inventario, días-clientes) y sus obligaciones a corto plazo. La capacidad de pago será en función del ciclo de operaciones.

- *Préstamos quirografarios o préstamos directos sin garantías*

Se otorgan con base en la solvencia y moralidad del solicitante. Es un pagaré en el que se obliga a devolver, por medio de su firma, a una fecha determinada, la cantidad más intereses. Se puede disponer del crédito en forma revolvente pero deben liquidarse a su vencimiento.

Este crédito no es para financiar activos fijos, capital de trabajo permanente, reestructuración o pago de pasivos o construcciones.

Puede ser necesario la presencia de un aval. Por lo general son plazos de 90 días hasta un año. Cuando estos préstamos tienen garantía se llaman préstamos con colateral, entregándose

como tal, documentos o contrarrecibos de clientes, y la amortización será al vencimiento de los documentos.

La tasa de interés está basada en el costo porcentual promedio del dinero (C.C.P.), más una tasa fijada por el banco acreditante. Los intereses se cobran anticipadamente, de modo que el cliente recibirá el monto solicitado menos los intereses pactados.

Lo ideal para el análisis de este financiamiento es contar con el flujo de efectivo, porque con él se detecta cuándo se requiere de recursos temporales. Esta información se presentará por cada año del proyecto.

- *Préstamos de habilitación o avío*

Este crédito con garantía se otorga a corto y mediano plazos, siendo el máximo autorizado de cinco años y generalmente de dos a tres años. Se utiliza para financiar la producción de la actividad industrial, agrícola y ganadera. No es recomendable para actividades comerciales.

La tasa de interés está basada en el costo porcentual promedio del dinero más una tasa fijada por el banco acreditante. Además, como apertura de crédito, podrán cobrar un porcentaje sobre el importe total del financiamiento a la firma del contrato. Los intereses son cobrados sobre saldos insolutos vencidos, pudiéndose amortizar el préstamo dependiendo de las necesidades específicas del cliente.

Las garantías se constituyen por los bienes adquiridos, así como los frutos, productos o usufructos que se obtengan del crédito.

El crédito se establece en contratos privados y en él irá el objeto de la inversión, duración y forma en que se dispondrá del crédito, precisar la garantía.

Para su otorgamiento se analizará el programa de los conceptos a financiar y sus especificaciones, procedencia de los insumos a utilizar y detalles, capacidad de almacenamiento, ciclo de operación y ventas, la evolución de la empresa en el manejo de sus activos y pasivos circulantes, y la validación de las proyecciones financieras.

- *Préstamos refaccionarios*

Este crédito con garantía se otorga a mediano plazo y se emplea para financiar principalmente activos fijos tangibles, inversiones de mediano o largo plazos y también para la liquidación de pasivos o adeudos fiscales relacionados con la operación de la industria, agricultura y ganadería.

El plazo legal es de 15 años en la industria y de 5 años en la agricultura y ganadería; el plazo podrá ser variable, pero nunca superando la vida útil probable de los activos fijos financiados.

Las garantías deberán estar libres de gravámenes y se constituyen por los bienes adquiridos más los activos fijos tangibles adicionales si se requieren, que se dan en prenda o hipoteca.

Las tasas de interés, la comisión por apertura y la amortización son semejantes a las de los créditos de habilitación. La operación se documenta con pagarés.

Para su otorgamiento se deberá entregar programa de inversión detallado y estados financieros.

- *Crédito comercial en cuenta corriente*

Primeramente, se requiere establecer un contrato para que los bancos corresponsales paguen a un beneficiario por cuenta del acreditado, contra documentación, el importe de los bienes específicos que se hayan señalado en el contrato. Puede ser revocable cuando se establezca que pueda cancelarse por alguna de las partes y también puede ser irrevocable cuando se requiere para su cancelación el acuerdo de todos los relacionados en la operación. Por lo general, el capital y los intereses se amortizan mensualmente.

- *Créditos hipotecarios*

Son financiamientos a largo plazo de gran flexibilidad para la adquisición, construcción o mejoras de inmuebles destinados al objeto social de la empresa; también para el pago o consolidación de pasivos originados en la operación normal, excluyendo pasivos por financiamientos otorgados por otras instituciones bancarias; de igual forma puede apoyar el capital de trabajo.

La garantía está constituida con activos fijos tangibles, en ocasiones se requiere de garantías adicionales y la demostración de que el acreditado tenga capacidad de pago.

El plazo máximo es de 5 años teniendo un año de periodo de gracia, siempre que sean destinados a la agricultura o ganadería; tratándose de la industria, el plazo máximo es de 15 años, pudiendo tener hasta dos años de gracia.

La tasa de interés está basada en el costo porcentual promedio del dinero más una tasa fijada por el banco acreditante. Además se podrá cobrar como apertura el 1% sobre el importe total de financiamiento a la firma del contrato.

Los intereses se cobran sobre saldos insolutos vencidos, que pueden ser mensuales, cuando se trata de empresas industriales y de servicios, o semestrales, cuando se trata de empresas agrícolas o ganaderas.

- *Préstamo hipotecario industrial*

Se otorga con garantía hipotecaria a la industria, la que incluye todos sus activos; aunque también puede ser para la agricultura y la ganadería. Su destino debe ser diferente de los préstamos de habitación y refaccionarios; no puede destinarse a adquirir o construir bienes inmuebles. Se utiliza principalmente para la consolidación de pasivos y cuando no exista un préstamo específico al cual se pueda acudir.

Es un crédito a mediano o largo plazos con amortizaciones de capital e intereses, en plazos establecidos según las necesidades

del acreditado. Puede existir un periodo de gracia con pago de intereses difiriéndose el pago de capital.

Las tasas de interés, la comisión por apertura y la amortización son semejantes a los de habilitación.

- *Líneas globales*

Nacional Financiera, actuando como agente financiero del gobierno federal y como Banca de Fomento Industrial, tiene establecidas líneas de crédito en condiciones preferenciales con organismos y agencias gubernamentales de los principales países del mundo, con el objeto de financiar las importaciones de maquinaria, equipo, refacciones, servicios conexos y, en ocasiones, insumos provenientes del extranjero necesarios para la operación de la planta productiva del país.

Estas líneas permiten que el proveedor extranjero reciba su pago de contado, lo que permite negociar mejores condiciones de precio, calidad y tiempo de entrega.

Para ser sujeto de crédito se requiere ser una empresa dedicada a la actividad industrial y que el préstamo se destine a la adquisición de bienes nuevos con un contenido de integración acorde con las políticas del país de origen. Es requisito que el importador utilice los bienes en su proceso industrial y tenga derecho a divisas del mercado controlado.

El plazo de este financiamiento varía de 180 días hasta 2 años para materias primas, y de 2 a 10 años para bienes de capital, dependiendo del monto y tipo de producto.

Las tasas de interés, por lo general, son fijas y menores a las que prevalecen en los mercados internacionales.

- *Remesas en camino*

Consiste en la disposición de fondos que hace el cliente mediante la aceptación en firme, por parte del banco, de giros postales, telegráficos y cheques; a cargo de instituciones ubicadas en plazas distintas del país. Su objetivo es facilitar la conversión de documentos en efectivo.

BANCA DE DESARROLLO

Por otra parte, el gobierno federal ha creado fondos, programas y convenios para el apoyo y desarrollo de ciertas actividades que por el tamaño de la empresa o por el riesgo que conlleva a la propia actividad, no han sido atendidas por la banca comercial en el financiamiento de actividades prioritarias.

Estos fondos son administrados por el Banco de México, Nacional Financiera (NAFIN), Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos, Banco Nacional de Crédito Rural (BANRURAL) y el Banco Nacional de Comercio Interior.

Los fideicomisos, programas y convenios administrados por la Banca de Desarrollo son dinámicos, las tasas de interés son preferenciales, no se pagan comisiones por apertura de crédito ni se requieren porcentajes de reciprocidad, obteniéndose asistencia técnica y asesoría administrativa en forma adicional; los plazos se determinan según las características de

cada proyecto y a la capacidad de pago de los acreditados, incluyendo plazos de gracia, siempre que lo requieran las necesidades específicas de cada operación.

Banco de México

- *Fideicomisos Instituidos en Relación a la Agricultura (FIRA)*

Tienen como fin elevar la productividad de las empresas agrícolas otorgando financiamientos, asistencia técnica, capacitación y organización para los productores.

Los principales fideicomisos que integran el FIRA son:

- a) *FONDO* (Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura, Ganadería y Avicultura).
- b) *FEFA* (Fondo Especial para Financiamientos Agropecuarios).
- c) *FEGA* (Fondo Especial para Asistencia Técnica y Garantía).
- d) *FOPECA* (Fondo de Garantía y Fomento para las Actividades Pesqueras).

El apoyo financiero se otorga conforme a un orden prioritario: productos de alimentos básicos, agroindustrias, productos primarios de exportación y otros conceptos.

Las tasas de interés que se aplican al acreditado del sector agropecuario, forestal, pesquero y agroindustrial, están en función del promedio ponderado de las tasas de descuento de los Certificados de

la Tesorería de la Federación (CETES) a 28 días del mes inmediato anterior a aquel en que se devenguen los intereses.

También tiene programas especiales de crédito, como el Fomento a las Exportaciones y el apoyo especial para el Saneamiento Financiero y Técnico a empresas de productores agropecuarios, forestales, pesqueros y agroindustriales.

- *Fondo para el Desarrollo Comercial (FIDEC)*

Constituido para fomentar la modernización y competitividad del comercio, disminuyendo los costos de los recursos necesarios para la adquisición de insumos, manejo, operación, almacenamiento y distribución de los productos y servicios de consumo básico y generalizado que componen la canasta de productos básicos.

Nacional Financiera (NAFIN)

A través de sus programas de crédito ha fortalecido su identidad como promotora de la inversión de las micro y pequeñas empresas de los sectores privados y social, y ha concertado esfuerzos con la banca comercial y otros intermediarios financieros no bancarios, los gobiernos estatales y organismos empresariales para promover las actividades productivas.

En cada uno de estos programas los empresarios pueden ser apoyados a fundamentar mejor sus decisiones de inversión, a determinar la forma más adecuada de su financiamiento y a mejorar la gestión empresarial, mediante la realización de estudios de

viabilidad técnica, económica y financiera, así como de las asesorías externas que permitan resolver problemas específicos de la administración, operación y competitividad de las empresas.

En los programas, las amortizaciones al principal y el pago de intereses se adaptan a las características y ciclicidad de los proyectos a financiar, siendo 20 años el plazo máximo, incluyendo el periodo de gracia que requiera el proyecto.

Los montos máximos por tipo de crédito y por tamaño de empresa, las tasas de interés, los márgenes de intermediación, los plazos máximos de amortización y gracia, y la participación de los intermediarios financieros en los diferentes programas, se dan a conocer mediante circulares que emite la misma Nacional Financiera.

No son apoyados los proyectos que generen efectos negativos al medio ambiente, los que cuenten con fuentes alternativas adecuadas y suficientes de recursos y las inversiones de las empresas efectuadas con más de los 180 días anteriores a la fecha de autorización del descuento o financiamiento.

Los programas que ofrece son:

- a) *Programa para la Micro y Pequeña Empresa (PROMYP).*
- b) *Programa de modernización.*
- c) *Programa de infraestructura y desconcentración industrial.*
- d) *Programa de desarrollo tecnológico.*
- e) *Programa de mejoramiento del medio ambiente.*

- f) Fondo de Capitalización e Inversión del sector Rural (FOCIR).*
- g) Fondo Nacional de Fomento al Turismo (FONATUR).*
- h) Fideicomiso de fomento minero.*

Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT)

Impulsa la exportación de bienes y servicios no petroleros, con financiamiento adecuado y competitivo a exportadores directos e indirectos en las etapas de ciclo productivo y ventas. Apoya la inversión fija de mediano y largo plazos para incrementar la capacidad instalada, modernizar el aparato productivo y desarrollar la infraestructura, ampliando la oferta exportable y sustituyendo importaciones en forma eficiente.

Ha formalizado convenios, y su propósito fundamental es impulsar sectores económicos o regiones específicas, buscando en todos los casos coadyuvar a la integración de la cadena productiva y al incremento de la competitividad de la industrial nacional.

Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos

Su objetivo es promover y financiar actividades prioritarias que realicen los gobiernos federal, del Distrito Federal, estatales, municipales y sus respectivas entidades públicas, paraestatales y

paramunicipales en el ámbito de los sectores de desarrollo urbano, infraestructura y servicios públicos, vivienda, comunicaciones y transportes y de las actividades del ramo de la construcción.

Otorga asistencia técnica y financiera para la mejor utilización de los recursos crediticios y el desarrollo de las administraciones locales. El banco podrá administrar las obras y servicios públicos realizados con sus financiamientos.

Banco Nacional de Crédito Rural (BANRURAL)

a) Fideicomiso de Riesgo Compartido (FIRCO)

Tiene como objetivo coadyuvar al incremento de la productividad y producción de alimentos básicos y productos estratégicos en predios de productores agropecuarios y forestales ubicados en áreas con potencial no desarrollado, mediante apoyos de inversión, subsidio y crédito, manejados en forma de paquetes destinados a proyectos de desarrollo integral en los que se vinculen las acciones de transferencia de tecnología y las obras de infraestructura rural.

Los principales instrumentos son: los créditos complementarios, estímulos, absorción de cartera, garantías de riesgo compartido, reembolso por gastos de asistencia técnica e inversión social.

Banco Nacional de Comercio Interior

Se especializa en la atención integral del abasto, comercio interior y servicios generales.

Mediante el financiamiento impulsa y fortalece el proceso de modernización de los sectores encomendados, la construcción de la infraestructura comercial y de servicios que estas actividades económicas demandan; presta servicios de asistencia técnica y capacitación y colabora en el desarrollo de las regiones de mayor atraso relativo.

4.4 COSTO DE CAPITAL

El costo de las fuentes de financiamiento es el *costo real* de obtener recursos económicos de una fuente de financiamiento seleccionada, por un monto y un plazo específicos.⁴⁹ Dependiendo de estas variables, será el costo de dicha fuente de recursos.

La obtención de esos recursos genera costos para la empresa, los cuales se miden con el *costo de capital*, que es *el promedio ponderado de los distintos componentes de capital, representado por una tasa, refleja el costo en que se incurre por obtener financiamiento.*⁵⁰ Es decir, el costo de capital es la suma del costo ponderado de cada una de las fuentes de financiamiento escogidas para poder llevar a cabo el proyecto.

⁴⁹ Ver en SALOMON RAMIREZ, Ma. Lourdes y TAPIA ECHEGOYEN, Juan Gabriel, *Las fuentes de financiamiento y programas especiales como apoyo para reestructurar pasivos*, Celaya, Gto., Universidad de Guanajuato, Escuela Superior de Contaduría y Administración de Celaya, 1999, p.41

⁵⁰ Ver en PACHECO SERRANO, Claudia y PEREZ TIRADO, Raquel Yanet, *Determinación del costo de capital*, Celaya, Gto., Universidad de Guanajuato, Escuela Superior de Contaduría y Administración de Celaya, 1999, p.38

Además del costo nominal del financiamiento, existe una tasa real de interés, ya que la tasa nominal no siempre es el costo nominal de la operación por estas razones: se pacta el pago de interés anticipadamente, se pactan pagos parciales de capital con intereses globales, se pacta el interés global anticipado con pagos parciales de capital y el efecto de los impuestos por la deducibilidad de los intereses.

La empresa puede hacer las combinaciones que considere necesarias para obtener los recursos que necesite al menor costo, ya que obtener financiamiento de una sola fuente no siempre es la mejor opción, no sólo por el costo sino también por otros factores que hacen difícil la obtención de recursos, como el monto requerido, el plazo y la tasa de interés pactada, entre otros.

La fuente interna de recursos más importante con que cuenta toda empresa es la generación de utilidades de sus operaciones y la generación de efectivo adicional producto de las operaciones de la organización.

La emisión de acciones comunes para aumentar el capital social de la empresa, por lo general se realiza cuando se tiene un proyecto de expansión y los recursos propios no son suficientes para financiar dicho proyecto o cuando no se desea incrementar la razón de endeudamiento por la adquisición de nuevos pasivos.

La colocación de nuevo capital social conlleva al costo directo del capital por concepto de dividendos a decretar en el futuro y a costos flotantes de colocación. Estos costos de flotación incluyen probables presiones del mercado hacia el precio de las acciones, lo que puede hacer que el costo de colocación se eleve, pues al presionar hacia la baja directamente al precio de venta de las acciones, se recibirán menos pesos por acción vendida. Por tal motivo, al evaluar la emisión de acciones

nuevas, es muy importante tomar en consideración una estimación de los costos de flotación incurridos en la emisión.

El capital preferente es emitido sin fecha de vencimiento, aún estipulándose dentro del contrato de emisión las características y elementos necesarios para su futura amortización. El hecho de no pagar el dividendo preferente obliga a las empresas a no pagar dividendos comunes; además, esto puede dificultar la consecución futura de nuevo capital preferente.

Las fuentes externas de financiamiento se pueden clasificar en: pasivos y capital. Dentro de los primeros, existe otra división: lo operativos y los negociados.

Los operativos, por lo general, son a corto plazo, revolventes y no tienen costo intrínseco, por lo que no deberían ser considerados para el costo ponderado del capital.

Para determinar el costo del pasivo es necesario calcularlo dándole efecto al impacto en los impuestos que tiene el costo de los nuevos pasivos.

Se entenderá como suma neta recibida por el crédito, el importe contratado por el mismo menos las comisiones, intereses y otros cargos efectuados por la institución de crédito.

El costo de capital se puede determinar para dos fines: ⁵¹

- a) *Costo de capital histórico.* Sirve para conocer el costo de los recursos con lo que cuenta la empresa y evaluar si la utilización que de ellos realiza es o no la adecuada.

⁵¹ Véase en la obra citada en la nota 50, p. 40

b) *Costo de los nuevos proyectos a desarrollar.* Utilizado para estimar el costo generado al emplear recursos de diferentes fuentes disponibles, seleccionar la mezcla de menor costo y mayores ventajas y compararla con la tasa que nos redituaran los diferentes proyectos de inversión propuestos, decidiendo entre su aceptación o rechazo.

Toda inversión trae consigo un riesgo y un grado de incertidumbre, esto se refiere a la posibilidad de poder cubrir el endeudamiento adquirido, por lo que puede establecerse que *a mayor endeudamiento, mayor riesgo, y viceversa.*

La estructura de capital representa el financiamiento que la empresa obtiene a largo plazo. Con respecto a esto, existen teorías sobre la mezcla apropiada de estas fuentes; las más comunes son:

- a) *El enfoque tradicional.* Reconoce la existencia de una estructura óptima de capital que depende de la combinación que realice la empresa entre su pasivo y capital.
- b) *El enfoque M & M.* Niega la estructura óptima, afirmando que el costo de capital se mantiene sin alterar bajo cualquier combinación de fuentes.

El endeudamiento origina para la empresa costos, que se deben calcular para compararse con los rendimientos esperados, determinando de esta manera si el proyecto es rentable o no. Y así como los rendimientos de una inversión se miden por medio de la tasa interna de

rendimiento, sus costos deberán estar reflejados en el mencionado costo de capital.

En síntesis, es muy importante que el costo del capital sea evaluado por toda la empresa, con el propósito de decidir la conveniencia de aceptar o rechazar un proyecto; así como elegir los mejores lugares en donde se obtendrán los recursos necesarios para llevar a cabo dicho proyecto.

Siempre se debe tener presente que en el momento que la empresa utiliza alguna de esas fuentes de financiamiento adquiere, al mismo tiempo, una deuda. Esta se ubica en la parte derecha del balance general, dentro de los rubros de pasivos a corto plazo, pasivos a largo plazo y capital; conformando la estructura financiera.

La deuda es medida por medio del apalancamiento, que al igual mide el nivel de aprovechamiento de los recursos. El apalancamiento es *la capacidad que la empresa tiene de analizar los recursos adquiridos a través del financiamiento para maximizar los rendimientos.*⁵²

Es necesario darse cuenta que el costo de capital es muy importante para las empresas, y aún más cuando se vive dentro de una economía nacional tan variable como la nuestra, pues la entidad debe tener claro cuál es el margen existente entre los rendimientos y los costos de una inversión, ya que un proyecto que hubiera sido valuado como *rentable* puede revertirse, e incluso ocasionar perjuicios a la entidad si las tasas se elevan de manera tal, que el costo de capital sea superior a los rendimientos del proyecto.

⁵² Véase en la obra citada en la nota 50, p.96

4.5 DEFINICIÓN DE INVERSIÓN

Invertir, en forma general, implica *colocar dinero en algún negocio y/o destinar recursos a alguna operación con el objeto de obtener alguna utilidad.*⁵³

Es claro que difícilmente se encontrará una inversión sin riesgos, existe un componente especulativo en todas las inversiones y éste se refiere a cierta dosis de incertidumbre y riesgo respecto a algún otro factor o factores que podrían atentar desfavorablemente el resultado de la inversión.

4.6 CAPITAL DE TRABAJO

El capital neto de trabajo *es la diferencia entre el activo circulante y pasivos circulantes de una empresa.*⁵⁴

Los elementos que integran el capital de trabajo son:

- a) *Activo circulante.* Efectivo, valores realizables, cuentas por cobrar e inventarios.
- b) *Pasivo circulante o financiamiento a corto plazo.* Son las obligaciones con un plazo máximo de un año.

⁵³ Ver en MARMOLEJO GONZALEZ, Martín, *Inversiones: práctica, metodología, estrategia y filosofía*, 4ta ed., México, IMEF, 1987, p.25.

⁵⁴ Ver en OLAMENDI MORALES, Josué y OLAMENDI MORALES, Juan José, *Administración financiera del capital de trabajo*, Celaya, Gto., Universidad de Guanajuato, Escuela Superior de Contaduría y Administración de Celaya, 1999, p.1.

Las transacciones que originan incrementos en el capital de trabajo representan orígenes en este último. Así, las transacciones de este tipo conllevan débitos a una cuenta de pasivo o activo circulante y créditos a una o más cuentas ajenas al capital de trabajo.⁵⁵

Y las transacciones que dan origen a la disminución en el capital de trabajo representan aplicaciones del mismo, y conllevan crédito a una cuenta de este tipo de capital y débito a una cuenta ajena a él.⁵⁶

La administración del capital de trabajo es importante para el administrador financiero por diversas razones, como lo son las siguientes:

1. Por lo general, los activos circulantes representan más de la mitad de los activos totales de una empresa. El volumen de la inversión tiende a ser fluctuante, de ahí la razón para brindarle atención.
2. Para una empresa en crecimiento, el aumento en las ventas y la necesidad de financiar los activos circulantes, es una relación estrecha y directa.
3. La administración del capital de trabajo para las empresas pequeñas es muy importante; éstas pueden minimizar sus inversiones en activos fijos, pero no pueden evitar la inversión en efectivo, cuentas por cobrar e inventarios. Por otra parte, dependen del crédito comercial y de los préstamos bancarios a corto plazo, los que aumentarán sus pasivos circulantes.

⁵⁵ Citado por OLAMENDI MORALES, Josué y OLAMENDI MORALES, Juan José, *Administración financiera del capital de trabajo*, Celaya, Gto., Universidad de Guanajuato, Escuela Superior de Contaduría y Administración de Celaya, 1999, p.2.

⁵⁶ *Ibidem*, p.3

4. Tener exceso o insuficiencia en los activos circulantes puede ocasionarle problemas al negocio, por lo que se deberá determinar su estructura óptima.
5. La administración del efectivo, los valores realizables, las cuentas por cobrar, las acumulaciones y otros medios de financiamiento a corto plazo; son responsabilidades que requieren de supervisión continua, así como de un proceso de decisión.

La administración del capital de trabajo trae consigo una gran responsabilidad para el asesor financiero, ya que éste debe armonizar la rentabilidad y la liquidez de la empresa.

Toda empresa busca obtener mayores utilidades y contar con una gran liquidez; el problema se presenta cuando se intenta incrementar la utilidad con el riesgo de perder liquidez, es decir, disminuir el capital de trabajo. El negocio debe tomar en cuenta que mientras más grande sea su capital de trabajo menos riesgo tendrá, y será menos probable que llegue a ser técnicamente insolvente.

Por tanto, existirá una estrecha relación entre la rentabilidad y el riesgo, ya que, como ya se mencionó, a una mayor rentabilidad le corresponde un mayor riesgo y viceversa. De tal manera que para tomar decisiones con respecto al capital de trabajo se deberá tomar en cuenta dicha relación.

El nivel óptimo de cada activo circulante y de la manera en cómo se financiará éste, estará determinado por la actitud de la administración hacia la compensación entre rentabilidad y riesgo.

Los negocios experimentan fluctuaciones cíclicas y/o estacionales. Todos los negocios deben acumular activos circulantes cuando la economía es fuerte, pero cuando ésta es débil tienden a liquidar sus inventarios y sujetarse a reducciones netas de cuentas por cobrar; así el capital de trabajo permanente es aquella cantidad que no sufre alteraciones significativas durante el año, es la cantidad que se encuentra disponible en la parte final de los ciclos de una empresa; mientras que el capital de trabajo temporal es la cantidad que fluctúa con las variaciones estacionales que se dan dentro de la industria de una empresa.

Por lo tanto, los requerimientos de financiamiento pueden dividirse en una necesidad temporal o permanente.

Existen rubros importantes que integran el capital de trabajo, los cuales son:

- a) Administración de efectivo y valores negociables
- b) Administración de cuentas por cobrar
- c) Administración de inventarios
- d) Administración del financiamiento a corto plazo

Administración de efectivo y valores negociables

El efectivo tiene las siguientes características:⁵⁷

1. Se constituirá por moneda de curso legal o sus equivalentes, propiedad de la entidad y disponibles para la operación.

⁵⁷ Ver en OLAMENDI MORALES JOSUE y OLAMENDI MORALES JUAN JOSE *Administración financiera del capital de trabajo*, Celaya, Gto., Universidad de Guanajuato, Escuela superior de contabilidad y administración de Celaya, 1999, pp 14-15

2. Debe estar sujeto a libre disposición y sin restricciones.
3. Al igual que los valores negociables de inmediata realización, es el concepto más importante del capital de trabajo, ya que una empresa no puede dejar de generar flujos de efectivo.
4. Es el activo circulante que presenta más inestabilidad, ya que su saldo puede convertirse, de un día a otro, de positivo a negativo.

Debido a que el efectivo es un activo circulante volátil, la toma de decisiones en cuanto a su manejo debe ser rápida, de esta forma se aprovecharán los descuentos por pronto pago, se podrá invertir en valores negociables, aumentar el inventario y todas las decisiones que involucren en forma inmediata la obtención de rendimiento o la disminución de costos sobre el efectivo.

Existen tres motivos básicos para mantener el efectivo:⁵⁸

- a) *Motivo de transacciones.* Su finalidad es hacer frente a pagos que surgen en el curso normal del negocio.
- b) *Motivo especulativo.* Cuando la empresa busca tomar ventaja de oportunidades temporales.
- c) *Motivo e precaución:* Es mantener un saldo para hacer frente a necesidades de efectivo imprevistas.

Por lo general, las empresas no mantienen efectivo con el propósito de la especulación. La situación más probable es que la empresa

⁵⁸ *Idem*

dependerá del poder del préstamo de reserva en vez de mantener efectivo para propósitos especulativos.

La administración de efectivo se enfoca a las etapas de: cobro de efectivo, desembolso de efectivo e inversión temporal de efectivo.

Los objetivos de la administración de efectivo ayudan a hacer más eficiente su manejo, entre ellos:

- 1) Evitar despilfarros
- 2) Control de inversiones
- 3) Aprovechamiento de descuentos
- 4) Inversiones de recuperación limitada

Todas las empresas buscan encontrar un nivel ideal de efectivo que sirva para cubrir sus necesidades de efectivo para transacciones y para sus requerimientos de saldos compensatorios o ambos. Pero la mayoría de las empresas invierten en valores negociables a corto plazo.

Si se elabora una estructura de valores negociables, se tendrán que tomar en cuenta opciones como las siguientes, además de tomar decisiones sobre que tipo de inversiones a corto plazo realizar de acuerdo con la situación de la entidad:⁵⁹

- a) *Segmento de efectivo disponible.* Consiste en valores negociables que actúan como reservas para la cuenta de efectivo de la empresa.

⁵⁹ *Ibidem*, pp. 37-38

b) *Segmento de efectivo controlable.* Consiste en valores que son mantenidos para hacer frente a flujos de salidas controlables o previsibles.

c) *Segmento de efectivo libre.* Consiste en efectivo adicional que la empresa ha invertido a corto plazo.

Administración de cuentas por cobrar

La administración de las cuentas por cobrar empieza con la decisión de si se debe o no conceder crédito.

La inversión óptima en cuentas por cobrar, se determina comparando las utilidades que se derivan de un nivel particular de inversión con el costo de mantener ese nivel.

Las políticas de crédito son una de las principales influencias sobre el nivel de las cuentas por cobrar de un negocio, existen otras influencias como las condiciones económicas, el precio y la calidad del producto.

El otorgar crédito o la disminución de los estándares del mismo puede estimular la demanda, lo cual llevaría a mayores ventas y utilidades, pero existe un costo al mantener las cuentas por cobrar adicionales, así como un mayor riesgo de pérdidas por cuentas malas. Por lo que, las políticas de crédito son determinadas por la alternativa entre beneficios altos para aumentar sus ventas y el costo de tener grandes cuentas por cobrar.

La calidad de las cuentas por cobrar aceptadas, la duración del periodo de crédito, el descuento por pronto pago y el programa de

cobros de la empresa, determinan en gran parte el periodo de cobro y la proporción de las pérdidas por cuentas malas.

Administración de inventarios

Los inventarios lo constituyen los bienes de una empresa destinados a la venta o a la producción para su posterior venta, tales como materia prima, producción en proceso, artículos terminados y otros materiales que se utilicen en el empaque, envase de mercancía o las refacciones para mantenimiento que se consuman en el ciclo normal de operaciones.⁶⁰

La finalidad de los inventarios en las empresas mercantiles e industriales es ser el motor de la venta, lo que producirá, a través de un precio superior al costo de adquisición y/o fabricación, una utilidad la que permitirá a la empresa su existencia a través del tiempo.

Los inventarios es uno de los dos conceptos que constituyen, por lo general, la principal inversión dentro de los conceptos que dan origen al capital de trabajo. Adquiere una importancia significativa ya que una administración financiera efectiva tendrá como resultado principal mantener y/o aumentar la productividad de la empresa, pues no habiendo inventarios no hay ventas y pérdidas de mercado, y si no hay ventas no hay utilidad y esto, a cierto tiempo, llevará al cierre de la empresa.

⁶⁰ Ver en INSTITUTO MEXICANO DE CONTADORES PUBLICOS, *Principios de contabilidad generalmente aceptados*, 10ma primera ed., México, IMCP, 1997, Boletín C-4, p. 2.

Puesto que el llevar los inventarios involucra costos, entonces su administración eficiente es muy importante. Los costos más obvios incluyen: el costo de almacenamiento, de seguro, de obsolescencia y de pérdida o deterioro. También es importante el costo de oportunidad asociado con los fondos que están amarrados en los inventarios. Es decir, los inventarios generalmente retiran los fondos de otras actividades potencialmente generadoras e beneficios por lo que el costo de oportunidad debe ser reconocido.

Los objetivos de la administración de inventarios son:⁶¹

- Determinar la inversión óptima de inventarios de acuerdo a las posibilidades financieras de la empresa
- Coincidir los intereses y posibilidades de producción, ventas y finanzas
- Evitar las pérdidas por deterioros, obsolescencia, mermas o desperdicios
- Tener existencias suficientes para hacer frente a la demanda del mercado
- Eliminar la posibilidad de detener la producción por falta de materia prima, así como los respectivos costos por desaprovechar la capacidad instalada de la planta

Administración del financiamiento a corto plazo

El financiamiento a corto plazo se puede clasificar de acuerdo a si la fuente es espontánea o no.

Las cuentas por pagar y las acumulaciones se clasifican como espontáneas debido a que éstas por naturaleza proceden de las transacciones diarias de la empresa, y su magnitud depende del nivel de operaciones de la misma.

Por el contrario, el financiamiento no espontáneo es aquel que no procede de las transacciones diarias normales de la empresa, sino que se requiere de un esfuerzo adicional para conseguirlo, es decir, es externo y puede o no tener garantía.

Dentro del financiamiento espontáneo tenemos:

- a) *Cuentas por pagar o crédito comercial.* Es la forma de financiamiento a corto plazo más común en los negocios, y es aquel que se otorga de un negocio a otro. Existen tres tipos de crédito comercial: cuenta abierta, es cuando el vendedor envía las mercancías al comprador junto con la factura detallada correspondiente y el vendedor concede el crédito en base a una previa investigación que le permite medir que tan digno del crédito es el comprador; documentos por pagar, el comprador firma un pagaré que liquidará en una fecha determinada; y aceptación comercial, el vendedor extiende un giro sobre el comprador, el vendedor no entregará las mercancías hasta que el comprador acepte el giro y lo liquide a una fecha determinada en un banco.
- b) *Cuentas de gastos acumulados.* Las retenciones más comunes son los salarios e impuestos, en donde se incurre en el costo o se acumula pero no se paga. Se especifica la fecha

⁶¹ *Ibidem*, p.p. 78-79

cuando la acumulación tiene que pagarse y éstas tienden a incrementarse son el nivel de las operaciones del negocio.

El financiamiento negociado se divide como sigue:

- *Préstamos no garantizados:* papel comercial, aceptaciones bancarias, créditos bancarios, factoraje financiero y préstamos a terceras personas.
- *Préstamos garantizados:* valor colateral, préstamos sobre cuentas por cobrar y préstamos sobre inventarios.

4.7 TIPOS DE INVERSIONES

Los factores que pueden distorsionar las inversiones son variados y tienen distinta influencia de acuerdo a las circunstancias, y pueden ser:

- a) *Causas políticas.* Los cambios de gobierno y de sectores parciales del mismo pueden tener repercusiones beneficiosas o perjudiciales para la inversión, de acuerdo con las pautas que guíen a la nueva orientación política y a la interpretación inmediata que se dé de la misma, lo mismo para los cambios de orden legislativo o reglamentario; mientras que los conflictos armados y la violencia son totalmente perjudiciales para las inversiones.

- b) *Causas económicas.* La marcha del proceso general económico del país en determinado momento será consecuencia, en buena medida, del eficaz desempeño de la actividad pública o privada, y será positivo en la medida en que cuente con un adecuado ordenamiento político social interno y que a su vez no sea afectado por eventuales factores externos incontrolables. Así que, toda inversión debe tener la certeza de que está viviendo un momento económico razonable.
- c) *Causas psicológicas.* Por lo general se materializan en forma de rumores, corrientes colectivas de temor y difusión tendenciosa. Estos factores provocan comportamientos impredecibles en los inversionistas.

Así, para poder realizar una inversión, antes que nada, debe darse un cuadro de la situación general en donde no se encuentren problemas políticos de contenido inquietante y la situación financiera debe ser normal, es decir, razonablemente buena.

Las condiciones óptimas que ha de reunir una inversión son: *seguridad, liquidez y rendimiento*, es decir, suficiente garantía de que no se perderá dinero en la inversión, facilidad de convertirla en dinero en efectivo y posibilidad de que se obtenga de la inversión un excedente. Pero la realidad es que se actúa sin saber a ciencia cierta lo que ha de suceder en el futuro.

La casa de bolsa es el instrumento por medio del cual se pone en contacto a las empresas que cotizan sus valores en la Bolsa Mexicana de Valores y a los pequeños inversionistas, como ahorradores y especuladores del público en general, a quienes les interesa invertir o ahorrar para el efecto de tener un mejor rendimiento del capital.⁶²

Dentro del mercado de valores se distinguen dos grandes sectores: el mercado de dinero, el mercado de capitales y el mercado de derivados.

EL MERCADO DE DINERO

Son los títulos de crédito y títulos valor mediante los cuales los emisores obtienen financiamiento y se cotizan en el mercado de valores.⁶³

El inversionista debe conocer en todo momento lo que compra, su riesgo y las comisiones que deberá pagar.

Las emisiones a más de un año (largo plazo) son conocidas como bonos y los activos de renta fija a largo plazo son conocidas como obligaciones.

Los activos de renta fija a corto plazo tienen un elemento primordial llamado reporto, éste consiste en que el intermediario al que se le compra ese activo se compromete a comprarlo de nuevo (pacto de recompra).

La clasificación por emisor de estos valores es:⁶⁴

⁶² Ver en ZUÑIGA RODRIGUEZ, Erik Octavio, *Inversiones: una opción para proteger el ahorro*, Guanajuato, Gto., Universidad de Guanajuato, Facultad de contaduría y administración, 1998, p. 45

⁶³ Ver en FIGUEROA RAMIREZ, Cecilia, *Instrumentos de inversión en el mercado de valores*, Guanajuato, Gto., Universidad de Guanajuato, Facultad de contaduría y administración, 1999, p.49.

Gobierno Federal

1. Certificados de la Tesorería de la Federación (CETES)
2. Bonos de Desarrollo del Gobierno Federal (BONDES)
3. Bonos Ajustables del Gobierno Federal (AJUSTABONOS)
4. UDIBONOS
5. IPAB-BONOS

Instituciones Bancarias

1. Bonos Bancarios
2. Aceptaciones Bancarias (ABS)
3. Certificado de Depósito Bancario a Plazo (CEDES)
4. Pagarés Bancarios con Rendimiento Liquidable al Vencimiento (PRLV)
5. Bonos Bancarios para el Desarrollo Industrial (BONDIS)
6. Certificados de Participación Ordinaria Avalados (CREDIBUR)
7. Certificados de Participación Inmobiliaria (CPIS)
8. Certificados de Participación Ordinaria (CPOS)
9. Pagaré bancario en UDI'S

Empresas Privadas

1. Bonos de Prenda

2. Pagaré a mediano plazo
3. Papel comercial

EL MERCADO DE CAPITALS

El mercado de capitales, es el lugar, físico o electrónico, en donde se dan cita la oferta y la demanda para comprar o vender títulos a largo plazo, en el cual se encuentran los conceptos de renta variable, que agrupa a los instrumentos cuyo rendimiento no se conoce y puede incluirse, no existir o ser pérdida; y renta fija, que agrupa a todos los instrumentos que tienen un rendimiento y condiciones de pago establecidas.⁶⁵

Se puede decir que este mercado de un lado favorece la liquidez de los inversionistas, quienes todos los días laborables tienen un mercado abierto, en donde pueden comprar y vender; por otro lado, permite el financiamiento de la empresa a los costos más bajos.

Pero, es importante decir que el rendimiento de estos instrumentos es variable y su riesgo es alto, y por sus operaciones con acciones todo le afecta y todo le anticipa, es decir, existe una gran sensibilidad ante las noticias económicas y políticas, nacionales y extranjeras.

La clasificación de estos instrumentos financieros es:

Valores de renta fija

1. Obligaciones

⁶⁵ *Ibidem*, p. 74.

2. Obligaciones subordinadas
3. Bonos de Desarrollo de Nacional Financiera (NAFIDES)
4. Pagars a largo plazo

Valores de renta variable

1. Acciones de empresas
2. Acciones de sociedades de inversi3n

MERCADO DE DERIVADOS

El desarrollo del mercado de valores ha permitido introducir nuevos instrumentos financieros que son utilizados para crear sistemas m3s complejos adapt3ndolos a cubrir necesidades espec3ficas.

La creaci3n de estos instrumentos se debe a los siguientes factores:

1. El cambio de los precios de materia prima, tasas de inter3s y tipos de cambio.
2. Los avances tecnol3gicos en telecomunicaciones y sistemas de informaci3n automatizados.
3. La competitividad que requiere el mercado.

As3, existen productos llamados *derivados* porque se basan en otros productos como las acciones, bonos o en el precio de las materias primas o divisas. Hoy en d3a los 3nicos derivados son sobre las

acciones, también existe un mercado de mostrador en el que se hacen operaciones privadas sobre el tipo de cambio y tasas de interés.

Los derivados son instrumentos indirectos, que no son de contado. Lo que hacen los derivados es jugar a futuro con la transferencia de los derechos de propiedad, estos instrumentos se utilizan para disminuir riesgos e inclusive tener nuevas oportunidades de obtener rendimientos.⁶⁶

Los instrumentos del mercado de derivados o futuros son:

1. Opciones
2. Warrants
3. Futuros
4. Contratos Forward (FRA)

Existe otro tipo de inversiones que no representan gran riesgo como los anteriores, y son los siguientes:

- a) *Bienes raíces*. Es la adquisición de bienes inmuebles con fines familiares, comerciales, industriales y de servicios. Son únicos, líquidos, y existe una carga fiscal asociada con la utilidad en la venta de inmuebles.
- b) *Oro*. Son durables, divisibles, son consistentes a través del tiempo y el espacio, portátiles, no pueden ser producidos por el hombre y tienen un valor intrínseco.

⁶⁶ *Ibidem*, p. 114.

- c) *Plata*. Tiene gran identificación con el oro, así como similitudes en sus características. Sus diferencias con él es que es menor portátil, menos durable y menor valor intrínseco.
- d) *Divisas*. No se trata de una inversión total porque no genera riqueza. Darle un seguimiento a los mercados de cambios es una tarea interesante y requiere de personas muy documentadas y dedicadas de tiempo completo a ello; bien desempeñada esta actividad puede reportar buenas utilidades.
- e) *Objetos de arte, timbres postales, antigüedades y joyas*. Estas reflejan un precio, producto de la interacción de la oferta con la demanda y ésta estará presente mientras exista un alto grado de estabilidad social y personas afluyentes con interés auténtico en el arte y la cultura, sin embargo, algunas se adquieren porque sus compradores saben de su plusvalía. El valor práctico de ellos tiende a ser cero, no tiene sentido considerarlos como inversión.

CAPITULO V

PLANEACION FINANCIERA

5.1 PRESUPUESTOS

5.1.1 Antecedentes

La administración es la técnica que busca lograr resultados de máxima eficiencia en la coordinación de las cosas y personas que integran una empresa.⁶⁷

El proceso administrativo es una serie de actividades independientes utilizadas por la administración de una organización para el desempeño de las siguientes funciones a su cargo: planificar, organizar, suministrar el personal y controlar.⁶⁸

Dentro de la *planeación* se aprecian tres etapas que ayudan a tomar el curso de acción a seguir de una manera más eficaz:

⁶⁷ Ver en PADILLA TORRES, Lorena Fabiola y MANRIQUE GAYTAN, Jorge Alberto, *Estudios de los beneficios derivados de la planeación y el control de las operaciones a través de presupuestos*, León, Gto., Universidad de Guanajuato, Escuela profesional de comercio y administración A.C., 1999, p. 13.

⁶⁸ *Idem*

- 1) *Políticas*, que pueden definirse como los criterios generales que tienen por objeto orientar la acción; sirven para formular, interpretar o suplir las normas concretas.
- 2) *Procedimientos*, que son aquellos planes que señalan la frecuencia cronológica más eficiente para obtener los mejores resultados en cada función concreta de una empresa.
- 3) *Programas y presupuestos*. Los programas son aquellos planes en los que no solamente se fijan los objetivos y la secuencia de operaciones, también el tiempo requerido para realizar cada una de sus partes. Los presupuestos son una modalidad especial de los programas, y su característica esencial es la determinación cuantitativa de los elementos programados.

De tal modo que la *planeación financiera* es una técnica que reúne un conjunto de métodos, instrumentos y objetivos con el fin de establecer en una empresa pronósticos y metas económicas y financieras por alcanzar, tomando en cuenta los medios que se tienen y los que se requieren para lograrlo.⁶⁹

El sistema presupuestario es la herramienta más importante con que cuenta la administración moderna para realizar sus objetivos.

⁶⁹ Ver en MORENO FERNANDEZ, Joaquín A., *Las finanzas en la empresa: información, análisis, recursos y planeación*, 5ta ed., México, IMCP, 1998, p. 419.

Las principales técnicas financieras de planeación que se usan en los negocios son:⁷⁰

- a) **Presupuesto de operación.** Debe ser preparado tomando como base la estructura de la organización y asignando a los gerentes o directores la responsabilidad de llevar a cabo los objetivos.
- b) **Presupuesto de inversiones permanentes.** Está relacionado con la adquisición y reposición de activos fijos.
- c) **Presupuesto financiero.** Está relacionado con la estructura financiera de la empresa, como las necesidades de capital de trabajo, los orígenes y aplicación de recursos, la generación de flujos de efectivo, incluyendo el presupuesto de caja, la composición del capital social y utilidades retenidas.

5.1.2 Generalidades

Sin armonía entre los planes de venta, de producción y financieros, con las necesidades de mercadeo, con la capacidad productiva y con el capital invertido, la obtención confiable del rendimiento esperado sería imposible.

⁷⁰ *Idem*

El presupuesto juega un papel importante y definitivo para la previsión, planeación, organización, dirección y control de las operaciones y los resultados.

5.1.3 Definición

Haciendo hincapié al presupuesto como herramienta de la administración, es *la estimación programada, en forma sistemática, de las condiciones de operación y de los resultados a obtener por un organismo, en un periodo determinado.*⁷¹

Se llaman **presupuestos financieros** si los elementos se estiman en unidades monetarias, y **no financieros** si su cuantificación no se basa en unidades monetarias sino en cantidades de producción, de venta, de desperdicios, de horas-hombre requeridas, etcétera.

5.1.4 Objetivos

Los objetivos del presupuesto son:⁷²

1. Tener anticipadamente todo lo necesario para la elaboración y ejecución del presupuesto.
2. Ser un plan esencialmente numérico que se anticipa a las operaciones que se pretenden llevar a cabo; pero la obtención de resultados razonablemente correctos

⁷¹ Véase en la obra citada en la nota 109, p.26

dependerá de la información estadística que se posea en el momento de efectuarse además de los datos históricos es necesario enterarse de todo aquello que se procura realizar y que pueda afectar de algún modo lo que se planea, para que con base a las experiencias anteriores, puedan proyectarse los posibles resultados a futuro. El objetivo en esta etapa es la planificación unificada y sistematizada de las posibles acciones en coordinación con los objetivos.

3. La elaboración de los presupuestos particulares para cada departamento permite apreciar si cada uno de ellos realiza las funciones establecidas, utilizando en este caso al presupuesto como elemento para modificar la estructura de la entidad en caso necesario. El objetivo en esta etapa es lograr una adecuada, precisa y funcional estructura de la entidad.
4. Obtener una compaginación estrecha y coordinada de todas y cada una de las secciones para que cumplan con los objetivos de la entidad.
5. Ayudar en las políticas a seguir, en la toma de decisiones, en la visión de conjunto, en el auxilio correcto y con buenas bases para conducir y guiar a los subordinados.

⁷² Véase en la obra citada en la nota 109, pp. 26-27

6. Comparar a tiempo lo presupuestado con los resultados obtenidos, dando lugar a diferencias analizables y estudiables, para hacer superaciones y correcciones.

Para que un presupuesto cumpla en forma adecuada con las funciones que de él se esperan, es indispensable basarlo en determinadas condiciones que deben observarse en su estructuración, como:

- a) Conocimiento de la empresa.
- b) Exposición del plan o política.
- c) Coordinación para la ejecución del plan o política.
- d) Fijación del periodo presupuestal.
- e) Dirección y vigilancia.
- f) Apoyo directivo.

5.1.5 Elaboración

Para una adecuada elaboración de cualquier tipo de presupuesto es conveniente observar las diferentes características de que se compone:⁷³

⁷³ *Ibidem*, pp. 30-31.

1. De formulación

- a) **Adaptación a la empresa.** La formulación de un presupuesto debe ir en función directa con las características de la empresa, debiendo adaptarse a las finalidades de la misma en todos y cada uno de sus aspectos. Su implantación requiere del estudio minucioso, sobre bases científicas, de las operaciones pasadas de la compañía, del conocimiento de otras empresas similares a ella y del pronóstico de las operaciones futuras.
- b) **Planeación, coordinación y control de funciones.** Un presupuesto debe ser un plan preconcebido y tal planeación no resultaría eficaz si no se llevara a cabo formalmente, los planes deben tener una proyección futura y ser encaminados hacia un objetivo claramente definido; para lograrlo, es necesario coordinar y controlar todas las funciones que conduzcan a alcanzar dicho objetivo.

Los aspectos recomendables para un mejor funcionamiento del presupuesto son:

- * Seccionar en tantas partes el presupuesto como responsables en la función hayan en la entidad, de tal forma que cada área de responsabilidad

deba ser controlada por un presupuesto específico.

- * Los presupuestos deben operar dentro de un mecanismo contable para que sean fácilmente comparables y analizar las variaciones y poder corregirlas.
- * No dejar oportunidad a malas interpretaciones o discusiones.
- * Elaborar los presupuestos en condiciones de poder ser alcanzables.

2. De presentación

Los presupuestos, si se utilizan como herramienta de la administración, tienen como requisito de presentación ir de acuerdo con las normas contables y económicas y de acuerdo con la estructuración contable.

3. De aplicación

Es necesario que los presupuestos sean aplicados con criterio y elasticidad, debiendo aceptar cambios en el mismo sentido en que existan variaciones que puedan influir de manera importante.

5.1.6 Clasificación

La elaboración de los presupuestos está sujeta a la magnitud y necesidades propias de cada empresa, así que debemos tener presente que el patrón de elaboración será aquel que satisfaga las necesidades de información que la administración requiera.

Es decir, el grado de análisis que de la información se requiera será el que nos marque la pauta a seguir para la elaboración de los presupuestos. La misma finalidad y la técnica de elaboración a seguir serán las distintas actividades de los negocios, permitiendo una elaboración científica y ordenada.

Es muy importante establecer la diferencia entre los pronósticos y el presupuesto. El primero es el paso previo a la fijación de las cifras presupuestales que formarán el presupuesto control, mientras que el presupuesto lo constituyen las cifras del pronóstico, estudiadas y aprobadas por las personas encargadas de la formulación del presupuesto control.

De acuerdo con las características más sobresalientes, los presupuestos se clasifican en:⁷⁴

* Por el tipo de empresa:

- a) **Públicos**, son aquellos que realizan las dependencias de gobierno y empresas descentralizadas para controlar sus finanzas.

⁷⁴ *Ibidem*, p.p. 32-35.

- b) **Privados**, son los presupuestos que utilizan las empresas particulares como instrumento de su administración.

* Por su contenido:

- a) **Principales**, en ellos se presentan los elementos medulares de todos los presupuestos de la empresa.
- b) **Auxiliares**, en ellos se muestra en forma analítica las operaciones estimadas por cada uno de los departamentos que integran la organización de la empresa.

* Por su forma:

- a) **Flexibles**, consideran anticipadamente las variaciones que pudiesen ocurrir y permiten cierta elasticidad o posibles cambios o fluctuaciones propias, lógicas o necesarias.
- b) **Fijos**, permanecen invariables durante la vigencia del presupuesto. La razonable exactitud con que se han elaborado obliga a la empresa a aplicarlos en forma inflexible en sus operaciones, tratando de apegarse lo mejor posible a su contenido.

* Por su duración:

La determinación del lapso que abarcarán los presupuestos dependerá del tipo de operaciones que realice la empresa.

- a) **Cortos** (que abarcan un año o menos).
- b) **Largos** (los que se formulan para más de un año).

Es importante tener una perspectiva de los planes del negocio para un periodo largo, y esto no se concibe sin la formulación de presupuestos para periodos cortos, con programas detallados para el periodo inmediato siguiente.

* Por la técnica de evaluación:

- a) **Estimados**, se formulan sobre bases empíricas, sus cifras numéricas, por ser determinadas en base a experiencias anteriores, representan sólo la probabilidad más o menos razonable de que efectivamente suceda lo planeado.
- b) **Estándar**, se formulan sobre bases científicas, por lo que eliminan en gran medida la posibilidad de error, por lo que sus cifras representan los resultados que se deben obtener.

* Por su reflejo en los estados financieros:

- a) **De posición financiera**, muestra la posición estática que tendría la empresa en el futuro, en caso de que se cumplieran las predicciones.
- b) **De resultados**, muestra las posibles utilidades a obtener en un periodo futuro.
- a) **De costos**, toma como base los principios establecidos en los pronósticos de ventas y reflejan, a un periodo futuro, las erogaciones que hayan de efectuar por concepto del costo total o cualquiera de sus partes.

* Por las finalidades que pretende:

- a) **De promoción**, se presenta en forma de proyecto financiero y de expansión; para su elaboración es necesario estimar los ingresos y egresos que hayan de efectuarse en el periodo presupuestal.
- b) **De aplicación**, se elaboran para solicitud de crédito, constituyen pronósticos generales sobre la distribución de los recursos con que cuenta o habrá de contar la empresa.
- c) **De fusión**, se emplean para determinar, anticipadamente, las operaciones que hayan de resultar de la conjunción de entidades.
- d) **Por áreas y niveles de responsabilidad**, se elaboran cuando se desea cuantificar la responsabilidad de los

encargados de las tareas y niveles en que se divide la empresa.

- e) **Por programas**, es realizado, por lo general, por dependencias gubernamentales, empresas descentralizadas, patronatos, entre otras, y sus cifras expresan el gasto, en relación con los objetivos que se persiguen, determinando el costo de las actividades concretas que cada dependencia debe realizar para llevar a cabo los programas a su cargo.

* Base cero:

Se realiza sin tomar en cuenta las experiencias habidas. Este tipo de presupuesto es útil ante la desmedida y continua elevación de los precios, exigencias de actualización, de cambio y aumento continuo de los costos en todos los niveles. Es costoso y con información extemporánea.

* De trabajo:

Es el presupuesto comúnmente utilizado por cualquier empresa, su desarrollo ocurre en las siguientes etapas:

- a) **Previsión.**
- b) **Planeación.**
- c) **Formulación.**
- d) **Aprobación.**
- e) **Presupuesto definitivo.**

f) Presupuesto maestro o tipo.

Cada etapa no es independiente de la otra, es decir, un solo presupuesto puede caer en varias o todas las clasificaciones.

5.1.7 Importancia

La administración de la empresa debe planear sus actividades por adelantado, llevar a cabo el plan, e instituir las técnicas apropiadas de observación e información para asegurar que las desviaciones del plan se analicen y manejen adecuadamente.

Se puede considerar a un presupuesto como un plan, meta u objetivo; la formulación de presupuestos implica un sistema de planeación y control, por lo que es importante considerar a los presupuestos como un sistema y esto, a su vez, implica un proceso continuo durante el año, que es la clave para buenos presupuestos en cualquier negocio.

5.1.8 Los presupuestos como instrumentos de control

Los presupuestos son uno de los enfoques más importantes que se ha desarrollado para facilitar el funcionamiento eficaz del proceso de dirección, al cual se le debe trazar su curso con anticipación y utilizar técnicas apropiadas para asegurar la coordinación y el control de las operaciones.

Los presupuestos son un medio eficaz para controlar las actividades de una empresa y son también un medio de previsión.

Los presupuestos incluyen metas sobre lo que se está tratando de lograr, con ellos se aprecia más fácilmente lo que se hace al compararlos con lo que se esperaba, pues resalta cualquier desviación del objetivo, de tal manera que la acción correctiva pueda aplicarse a las actividades específicas que requieren atención.

5.1.9 Control presupuestal

La característica primordial de un control presupuestal, así como su principal ventaja, es que permite la coordinación de todas las funciones de la empresa en un esfuerzo común dentro de un programa balanceado y unificado que contribuya a la realización de un objetivo común.

Es común confundir el término *presupuesto* con el de *control presupuestal*; pero, mientras el presupuesto se refiere al cálculo anticipado que se hace de los resultados que se esperan obtener de una determinada función, el control presupuestal se refiere al conjunto de presupuestos que racionalmente engranados o coordinados dentro de un sistema de cuya utilización se espera lograr objetivos que se identifiquen con los fijados para la empresa en su conjunto.⁷⁵

De tal forma que los presupuestos pueden existir sin que exista el control presupuestal; pero éste no puede darse si no se elaboran los presupuestos.

⁷⁵ *Ibidem*, p. 39.

Por lo tanto, el control presupuestal es un sistema que da efecto a los presupuestos individuales o departamentales preparados aisladamente, que una vez coordinados dentro del plan general presupuestal, sirva como herramienta para la administración, con el propósito de planificar, coordinar y controlar todas las funciones y operaciones de la empresa. Así, los objetivos del control presupuestal son los mismos que los del presupuesto.

La integración de un control presupuestal presupone la adecuada coordinación de las funciones de la empresa para poder cumplir con el objetivo de conjunto, por lo que es necesario vigilar constantemente las operaciones a medida que se van desarrollando, con el propósito de evitar que los cambios de circunstancias, con relación a los planes formulados, afecten esa coordinación.

Así que será necesario efectuar comparaciones entre las cifras contenidas en los planes formulados y los resultados realmente obtenidos para localizar desviaciones, y en caso de que éstas rebasen los límites establecidos, buscar las causas de dichas desviaciones y poner un control o solución a las mismas, y si se deben a factores externos que no puedan ser controlados, adaptar los planes a tales circunstancias.

Por otro lado, un sistema completo de planeación y control de presupuestos puede desarrollarse y adaptarse a cualquier sistema de contabilidad en particular.

Una vez asignado el número adecuado de presupuestos que deben formar parte del control presupuestal, deberán integrarse éstos dentro del presupuesto general o presupuesto control, también llamado presupuesto financiero.

El grado de corrección o exactitud del presupuesto general, está en relación directa con la eficiencia y exactitud con que hayan sido preparados y calculados los presupuestos individuales, y la eficiencia depende de la afinidad que guarden con él los presupuestos preparados individualmente.

Con el presupuesto general se logra la coordinación interdepartamental, por lo que dicho presupuesto viene a convertirse en un instrumento que da efecto a la ejecución de los planes que lo integran y cómo éstos abarcan a la empresa en su conjunto. También, utiliza en forma total e inteligente la contabilidad, ya que los datos que ésta nos proporciona nos hace factible la confrontación de hechos realizados con los previstos, adaptándose a las necesidades que evolucionan, circunstancias que se presentan y que exigen investigaciones profundas sobre determinado punto. Para esto se requiere de un sistema de contabilidad y una estructura departamental que permita evaluar las responsabilidades y logros de los individuos que dirigen y controlan las diferentes áreas de operación de la empresa.

5.1.10 Utilidad del control presupuestal

Para preparar un presupuesto es necesario mirar hacia delante y determinar lo que ha de hacerse. De tal forma que se formula un curso ordenado, para que los gerentes puedan aprovechar mejor las circunstancias favorables y estén preparados para las desfavorables.

El control presupone que los fines, los planes, las políticas y los estándares o normas, se han desarrollado y comunicado a todos los ejecutivos que tienen responsabilidad para realizarlos, por lo que el control efectivo debe descansar sobre un cimiento firme de planeamiento directivo.

Así, la función de control comprende la comparación de los resultados contra los propósitos, planes y normas predeterminadas, la comunicación de los resultados del proceso de mediación a los individuos y grupos apropiados, el análisis de las desviaciones respecto de los fines, planes, políticas y normas para determinar las causas fundamentales, la consideración de cursos de acción que puedan seguirse para corregir las deficiencias indicadas, la selección y ejecución de la opción más prometedora y la vigilancia continua para evaluar la eficacia de las medidas correctivas y la retroalimentación de información al proceso de planeación.

Se deben incluir informes sobre los resultados reales, los resultados presupuestados y las diferencias entre ambos.

No se deberá confiar en que, una vez instalado un sistema presupuestal, la empresa se verá libre de ineficiencias, riesgos y problemas; una buena administración y un buen sistema presupuestario pueden lograr mejoras para la empresa. El éxito de un sistema presupuestal depende de la validez de los datos disponibles y de la inteligencia y criterio con que se mejoren esos datos.

5.1.11 Vigencia de los presupuestos

El tiempo de vigencia de los presupuestos depende del fin principal de éstos. Si los informes de los gerentes, los balances y los estados de pérdidas y ganancias, se producen anualmente, los presupuestos se harán por el mismo periodo, y al terminarse la vigencia de un presupuesto, deberá tomarse en cuenta la anticipación con que puedan hacerse pronósticos razonables.

Una vigencia demasiado larga disminuye la utilidad del presupuesto y no se podrá depender mucho de él. Aunque parece más fácil hacer presupuestos para periodos más cortos, es posible que lleguen a ser tan cortos que las operaciones continuas de un ciclo prolongado seas difíciles de estimar con precisión en un periodo corto.

5.2 ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA

5.2.1 Definición

El estado financiero proforma *es un estado financiero que contiene, en todo o en parte, uno o varios supuestos o hipótesis, con el fin de mostrar cuál sería la situación financiera o los resultados de las operaciones si éstas acontecieran.*⁷⁶

⁷⁶ Ver en LABRADA HUERTA, Ma. Guadalupe y RICO ALCANTAR, Ma. del Carmen, *Análisis e interpretación de estados financieros proforma*, Celaya, Gto., Universidad de Guanajuato, Escuela Superior de Contaduría y Administración, 1999, p. 84.

Ya que existe la necesidad de contar con instrumentos financieros que permitan explorar las condiciones pasadas y presentes, surgen los estados financieros proforma o estimados, los cuales son documentos que contienen cifras proyectadas de los diferentes rubros que conforman la información financiera de un ente económico.

Estos estados financieros se pueden dividir en:

- a) Estados que contienen operaciones reales y que muestran hechos posteriores a la fecha en que están cortadas las cifras de los estados financieros, es decir, que la posibilidad de que ocurran son suficientemente ciertas porque las operaciones se consideran consumadas, el término adecuado es *proforma*.
- b) Estados que pretenden mostrar los resultados y la situación financiera basada en proyectos o fenómenos que se suponen se realizarán como planes o proyectos futuros, es decir, es la proyección de las tendencias observadas o hipótesis sobre el pasado o el presente con el objeto de mostrar los resultados y la situación financiera si tales hipótesis se hubieran realizado o si hubieran sucedido. El término adecuado es *proyecciones*.

5.2.2 Importancia

Tratar con datos históricos representa una limitación para poder reaccionar oportunamente ante eventos que se presentan continua y aceleradamente.

Ya que muchas decisiones, internas y externas, tienen que ver con las condiciones futuras de la entidad y si éstas no se estiman, pueden ocasionar serias e irreparables consecuencias en variables económicas y financieras de utilidad para la marcha del negocio; de ahí la importancia de elaborar estados financieros que contemplen esas condiciones futuras.

5.2.3 Objetivo

El objetivo de los estados financieros proforma es mostrar retroactivamente la situación financiera que se hubiese tenido al incluirse hechos posteriores que se han realizado en los resultados reales, cuya posibilidad de ocurrir es suficientemente cierta a la fecha de preparación de los estados.

En muchos casos, los hechos posteriores pueden ser muy importantes, tanto que su incorporación en los estados financieros proforma, como si hubieran ocurrido realmente, puede resultar más efectiva para la toma de decisiones que los estados financieros que contengan sólo hechos realizados.

5.2.4 Utilidad

Los estados financieros proforma tienen varios usos, de los que destacan:⁷⁷

- * Análisis de crédito.
- * Análisis de crecimiento interno y externo.
- * Inscripción de títulos en el mercado de valores.
- * Estudios de presupuestos de inversiones en bienes de capital (activos fijos).
- * Determinación de necesidades de financiamiento.
- * Valuación de la entidad económica.
- * Planeación estratégica.
- * Análisis de las causas de falta de reinversión.

5.2.5 Tipos

Los estados financieros deberán señalar si se trata de estados proforma o proyecciones.

También es recomendable combinarlos con estados reales o históricos, mostrando una columna de saldos reales o históricos, otra con ajustes o cambios de las operaciones o proyecciones propuestas y una última con cifras proforma o proyecciones futuras.

Es conveniente utilizar notas a los estados financieros para aclarar y precisar hechos u operaciones ahí contempladas, así como acompañarlos

⁷⁷ *Ibidem*, p.86.

de estados financieros básicos para determinar y sintetizar la naturaleza de los cambios.

- **Estado de situación financiera proforma**

Es el documento que muestra la situación financiera de una empresa a una fecha fija futura, es decir, muestra la situación económica y capacidad de pago de una empresa a una fecha fija futura. Muestra el activo, pasivo y capital contable futuro de la entidad, y presenta el resultado de conjugar hechos futuros, convenciones contables y juicios personales.

- **Estado de situación financiera doble proforma**

Muestra el activo, pasivo y capital contable tangible de una entidad a una fecha futura.

- **Estado de resultados proforma**

Muestra las ventas, costo de lo vendido, distribución, adición y la utilidad o pérdida neta, así como el camino para obtenerla en un ejercicio futuro, es decir, el documento financiero que analiza la utilidad o pérdida neta de un ejercicio o pérdida futura.

- **Estado de cambios en el capital contable proforma**

Es un estado financiero dinámico que muestra el movimiento deudor y acreedor (saldos iniciales, movimientos y saldos finales) de las cuentas del capital contable de una empresa, correspondiente a un ejercicio futuro.

- **Estado de origen y aplicación de recursos proforma**

Muestra los orígenes de los recursos de la entidad y la aplicación de los mismos en un periodo futuro, es decir, muestra la causa y efecto de las variaciones del capital de trabajo.

5.3 PLANEACIÓN ESTRATÉGICA Y TOMA DE DECISIONES

*Es el proceso a través del cual se analiza la situación actual de una organización y de sus competidores, se proyectan escenarios futuros para ambos y se toman las acciones conducentes a mejorar el futuro de la organización.*⁷⁸

Cuando se revisa la estructura organizativa de una entidad es común encontrar una o más áreas dedicadas al manejo de presupuestos, control presupuestal o planeación. Por lo que la planeación estratégica consiste, pues, en la identificación sistemática de las oportunidades y peligros que surgen en el futuro, los cuales combinados con otros datos importantes

⁷⁸ Ver en SOLIS VALLEJO, Ivan, *La planeación estratégica y la toma de decisiones*, Celaya, Gto., Universidad de Guanajuato, Escuela Superior de Contaduría y Administración, 1999.

proporcionan la base para que una empresa tome mejores decisiones en el presente para explorar oportunidades y evitar peligros.

Así pues, se trata de un proceso que se inicia con el establecimiento de metas organizacionales y el desarrollo de planes detallados para asegurar la implantación de las estrategias y obtener, de esta manera, los fines deseados.

Es importante señalar que el proceso de planeación debe efectuarse en forma continua y ser apoyada por acciones apropiadas cuando sea necesario. De tal forma que si la planeación estratégica se desarrolla por fases que van evolucionando con el tiempo y si los cambios en el ambiente de un negocio y en su entorno económico, social y político son continuos, la planeación deberá tener cambios continuos apropiados.

Ante todo, esta planeación es una actitud, una forma de vida que representa un proceso mental, un ejercicio intelectual más que una serie de procesos, procedimientos, estructuras o técnicas presentes. Es decir, es todo un sistema de principios establecidos para normar el comportamiento de los individuos; por lo tanto, afecta a toda la organización.

Otro concepto importante dentro de este tema es el planeamiento estratégico, que se refiere a la manera por la cual una empresa pretende aplicar una determinada estrategia para alcanzar los objetivos propuestos tanto global como a largo plazo.⁷⁹

⁷⁹ Ver en CHIAVENATO, Idalberto, *Introducción a la teoría general de la administración*, México, Mc Graw Hill, 1995, p. 276.

La planeación estratégica formal implica un proceso escrito y explícito para la determinación de los objetivos de la compañía a largo plazo, la generación de estrategias opcionales con las cuales cumplir esos objetivos, la evolución de esas estrategias y un procedimiento sistemático para comprobar los resultados. De tal forma que la planeación táctica es la que se hace para uno o dos años mientras que la estratégica de tres años en adelante.

La elaboración del planeamiento estratégico está basada en cuatro etapas, que son: ⁸⁰

- a) Formulación de los objetivos organizaciones a ser alcanzados.
- b) Análisis interno de las fuerzas y limitaciones de la empresa.
- c) Análisis externo del medio ambiente.
- d) Formulación de las alternativas estratégicas.

Las limitaciones de la planeación estratégica son: ⁸¹

- * El medio ambiente puede resultar diferente de lo esperado, ya que pronosticar no es una ciencia exacta y los planes están basados en posibles predicciones erróneas, que pueden fallar, incidentes inesperados, que entorpecen el proceso de planeación.

⁸⁰ Véase en la obra citada en la nota 120.

La planeación estratégica formal implica un proceso escrito y explícito para la determinación de los objetivos de la compañía a largo plazo, la generación de estrategias opcionales con las cuales cumplir esos objetivos, la evolución de esas estrategias y un procedimiento sistemático para comprobar los resultados. De tal forma que la planeación táctica es la que se hace para uno o dos años mientras que la estratégica de tres años en adelante.

La elaboración del planeamiento estratégico está basada en cuatro etapas, que son: ⁸⁰

- a) Formulación de los objetivos organizaciones a ser alcanzados.
- b) Análisis interno de las fuerzas y limitaciones de la empresa.
- c) Análisis externo del medio ambiente.
- d) Formulación de las alternativas estratégicas.

Las limitaciones de la planeación estratégica son: ⁸¹

- * El medio ambiente puede resultar diferente de lo esperado, ya que pronosticar no es una ciencia exacta y los planes están basados en posibles predicciones erróneas, que pueden fallar, incidentes inesperados, que entorpecen el proceso de planeación.

⁸⁰ Véase en la obra citada en la nota 120.

- * La planeación puede incurrir en costos mayores que los beneficios potenciales.
- * La introducción de un sistema de planeación formada origina prejuicios en contra de la planeación que puede impedir que ésta sea efectiva.
- * No está diseñada para sacar a la empresa de una crisis repentina; sin embargo, es recomendable que la planeación sea continuada para evitar crisis futuras similares.
- * La planeación es una actividad que requiere de un alto grado de imaginación, capacidad analítica, creatividad y entereza para seleccionar y comprometerse en cierto curso de acción; si no se dispone de esto, la introducción de la planeación estratégica puede resultar una pérdida de tiempo.
- * Los planes representan obligaciones y por lo tanto limitan las opciones.
- * Los sistemas de planeación pueden resultar ineficaces cuando son demasiado ritualistas y formales, cuando los directores toman sus decisiones sin consultar los planes.
- * La planificación a menudo sufre de falta de verdadero interés y apoyo por parte del nivel superior.

⁸¹ Véase en la obra citada en la nota 120 y en INSTITUTO MEXICANO DE CONTADORES PUBLICOS, *El contador público como asesor de negocios*, México, IMCP, 1998, p.p. 103-104.

- * El grado de participación necesario con frecuencia conduce a que los ejecutivos lo eviten, lo cual reduce la calidad del proceso de planificación.
- * El trabajo de elaborar el plan se suele dejar en manos de subordinados.
- * La planificación se hace pensando en quienes la aprueban, no en quienes la ejecutan.
- * La planificación hecha en las oficinas centrales refleja las opiniones de la alta administración, pero no es realista para quienes deben llevar a cabo las acciones.
- * No suelen explotarse plenamente ni se compromete a la empresa a alcanzar metas de desarrollo.
- * La planificación suele ser rica en información relevante, pero pobre en recursos para evaluar críticamente las proyecciones y las suposiciones.
- * El proceso de vuelve tradicional y habitual.
- * Los planes son demasiado generales.

Existen limitaciones naturales en la planeación, así que, las razones por las cuales los planes en ocasiones no pueden ser formulados son:

82

- * El futuro no se puede determinar con suficiente precisión.

⁸² *Ibidem*, p.p. 104-105.

- * El costo de la planeación no se justifica por los resultados alcanzables.
- * La planificación quita demasiado tiempo.
- * Limitan la flexibilidad.
- * La inercia organizacional a veces es mayor que la rapidez de los cambios necesarios para aplicar el plan.
- * Los planes exigen cursos de acción que limitan la iniciativa.
- * No se cuenta con personal para instrumentar los planes.

Se debe hacer una medición de los resultados actuales y los pasados con los esperados, con el fin de corregir, mejorar y formular nuevos planes. Para llegar al control se necesita una planeación estratégica y una vinculación entre la planeación y la calidad total.

Así, el control comprende el establecimiento de los medios de control, la operación de recolección y concentración de datos, la interpretación y valoración de los resultados y la utilización de los mismos.

La mayoría de las decisiones administrativas complejas se toman bajo la incertidumbre, así que en las decisiones se involucran las siguientes faces:

Primera fase. La primera acción que debe considerar el que va a tomar las decisiones es listar todas las alternativas viables que se deben contemplar en la decisión.

Segunda fase. Ya habiendo identificado todas las alternativas viables, el que tomará la decisión listará los eventos futuros que puedan ocurrir; la dificultad estará en identificar qué evento en particular ocurrirá. Estos eventos futuros se llaman estados de naturaleza y sólo podrá ocurrir uno de ellos.

Tercera fase. El que tomará las decisiones construirá una tabla de beneficios que resultaría de cada posible combinación de alternativa de decisión y estado de la naturaleza.

Por lo tanto, los ambientes en que se podrán tomar decisiones serán:

- a) **Bajo condiciones de certeza.** Existe una certidumbre completa acerca del futuro; este ambiente está asociado con decisiones rutinarias que involucran asuntos sin importancia, bajo condiciones de certeza completa.
- b) **Bajo condiciones de incertidumbre.** Los criterios bajo estas condiciones son los criterios que reflejan las actitudes y los valores personales de quienes son responsables de la toma de decisiones.

- c) **Bajo condiciones de riesgo.** Bajo estas condiciones surgen más a menudo los problemas en la administración. En este caso se debe contar con información que nos permita proporcionar probabilidades para los diversos estados posibles de la naturaleza.

Así pues, la planeación estratégica también implica la visión, la calidad, la creatividad, el conocimiento y la oportunidad puestos en un proceso lógico y coherente que permita controlar, prevenir riesgos y alcanzar las metas establecidas.

Por lo tanto, la planeación estratégica consta de las siguientes etapas:

- a) Análisis estratégico
- b) Implantación estratégica
- c) Evaluación estratégica

Lo más importante para una mejor toma de decisiones es el análisis estratégico, el cual tiene como finalidad:

- * Clarificar la misión de una empresa o una persona.
- * Analizar las oportunidades externas.
- * Analizar los riesgos que ocurren.
- * Determinar fortalezas y debilidades.
- * Generar opciones, estrategias y seleccionar las mejores.
- * Establecer objetivos de mediano y largo alcance.

La planeación estratégica es responsabilidad de los ejecutivos de alto nivel, ya que, con frecuencia, son ellos los que tienen perspectiva y la información necesaria para planear para la organización en forma global. Por lo tanto, la toma de decisiones es una responsabilidad de la gerencia y el proceso se inicia cuando un gerente observa un problema: primero se define tal problema y después se formula el objetivo, se reconocen las restricciones y se evalúan las alternativas, finalmente se selecciona el curso de acción que dará una solución óptima. Este proceso puede ser cualitativo o cuantitativo.

Lograr que las diversas jerarquías de la organización entiendan que la planeación es una necesidad tanto económica como motivacional y que tiene como beneficio definir la acción, reducir riesgos, reforzar los objetivos, simplificar la coordinación, facilitar el control, crear nuevas oportunidades y vitalizar la organización entre sus principales ventajas, no resulta fácil.

En síntesis, una empresa, al desarrollar objetivos, estrategias y políticas generales proporciona una base para que así los ejecutivos a niveles inferiores puedan tomar sus decisiones conforme a la alta dirección; mediante la participación y la toma de decisiones sobre la base de una estructura de planeación integrada, los ejecutivos pueden dedicar su tiempo a actividades fructíferas, sus esfuerzos pueden ser concretados en acciones significativas de acuerdo con sus propios intereses como también con las de la empresa.

La especificación de objetivos y cursos de acción diseñados para lograr los primeros son esenciales para medir los logros en forma adecuada.

La dirección dispone de normas para establecer un plan de naturaleza cuantitativa y cualitativa; si bien es cierto que los resultados financieros

nos indican el éxito o fracaso de la empresa, las características no cuantitativas como la creatividad, innovación, imaginación y motivación también son reflejadas en los resultados financieros. Por supuesto que esto permitirá que los ejecutivos se enfoquen específicamente hacia asuntos clave.

Así, la toma de decisiones consiste en la aplicación de estrategias básicas, y los elementos al desarrollar una estrategia son:

1. Identificar los problemas y las oportunidades que existen.
2. Fijación de metas y objetivos.
3. Diseñar un procedimiento para encontrar posibles soluciones.
4. Escoger la mejor solución tomando en cuenta los riesgos.
5. Establecer procedimientos de control para comprobar qué resultados se obtuvieron con la mejor solución.

Todos los modelos para la toma de decisiones se inician bajo el supuesto de que ya ha sido establecida una meta o metas congruentes, por lo que se desarrollará un conjunto de opciones, se valorarán los resultados de las posibles líneas de acción para finalmente seleccionar el curso de acción que se utilizará y evaluar sus resultados.

De esta forma se puede concluir que la planificación con sentido debe incluir:

- * Empieza con el conocimiento de la posición, condición y oportunidades actuales del negocio.

- * Conocimiento de que la mayoría de la información disponible es de índole histórica y probabilística.
- * Estar consciente de que no se pueden prever todos los riesgos.
- * Los costos solamente permiten el uso de información verdaderamente pertinente.
- * La experiencia personal y la capacidad para formar juicio pueden ser fuentes productivas de información para la planificación.
- * Fundar un plan sobre los hechos no significa que por eso sea factible.

Nada contribuye más a reforzar la compañía que la identificación y el fortalecimiento de las ideas capaces de dominar las energías humanas. Así que la mejor afirmación de que una compañía goza de buena salud no se basa en sus activos físicos, sino en la fuerza motriz de las ideas que dirigen sus energías hacia metas claramente definidas.

Por lo anterior, se establece la importancia de la planeación estratégica en la toma de decisiones, y que cada una de ellas es indispensable para la permanencia de la otra.

La planeación se hace mal en la mayoría de las entidades debido, básicamente, a que no se le conoce a fondo, ya que es difícil de ser asimilada por mentalidades obstinadas y los intereses privados, los que con gran frecuencia se encuentran en los altos niveles jerárquicos.

Por ello debemos tomar en cuenta todas las opciones y supuestos para tomar la mejor decisión, ya que un error puede costar demasiado, sobretodo porque toda la empresa se verá afectada.

Dichas decisiones las tomará un consejo formado por las personas más importantes dentro de la organización, dependiendo del problema que se haya presentado.

Así, planear es una necesidad para la administración y es la diferencia entre anticipar racionalmente la acción contra los buenos deseos de progresar gracias a la magia o algo parecido. Planear es comprometerse a la acción sobre bases ordenadas, realistas y sistemáticas, es una selección razonable de cursos de acción.

El planificador de largo plazo debe tener una mente abierta sin prejuicios, atrevida, que se arriesga, que escucha, a la que le agradan las novedades, que no pone estancos al conocimiento, mira hacia delante y ve el conjunto, no sólo el detalle. Se deberá partir de realidades, el conocimiento inicial es el de la realidad concreta que la entidad está viviendo cuando el planificador (asesor) entra en contacto con ella, al analizando la información va generando las primeras hipótesis sobre *hacia dónde debe encaminarse la entidad en el futuro*, obtiene después la información sobre las áreas de oportunidad para progresar, señalando, también, áreas de debilidad en la entidad, finalmente se generan nuevas hipótesis que validen o modifiquen total o parcialmente las originales.

Este proceso creativo tiene un alto grado de sensibilidad, de subjetividad que nació de la objetividad de los datos e información que fueron el punto de partida. Así que el planificador deberá mezclar la objetividad y la subjetividad.

CAPITULO VI

EL CONTADOR PÚBLICO COMO ASESOR FINANCIERO

Desde su origen, el contador público se ha desempeñado en las áreas financieras, tanto de las empresas privadas como de las gubernamentales, con funciones enfocadas a la generación, control e interpretación de la información contable, que se utiliza para la administración y la toma de decisiones.

Por lo tanto, el objetivo será generar un valor agregado a la inversión de los accionistas, ya que no es suficiente darles buenos consejos, es indispensable ayudar a los clientes a que hagan mejor lo que hacen, a aumentar la calidad y la productividad de las empresas y esto se reflejará en los resultados y mejoras concretas. Sin embargo, para poder brindar este servicio, los contadores debemos contar con los conocimientos suficientes sobre las empresas, así como experiencia, que nos permitan acompañar a nuestros clientes a llevar a cabo los consejos y soluciones propuestas, que identifiquen los obstáculos y los sepan superar, para que el cliente reciba el beneficio real de la asesoría.

Las características que los contadores deberemos tener para poder llevar a cabo esta asesoría son:⁸³

⁸³ Ver en INSTITUTO MEXICANO DE CONTADORES PUBLICOS, *El contador público como asesor de negocios*, México, IMCP, 1998, pp 16-17.

- * *Visión de negocios*, para poder entender y así ayudar a los clientes, es decir, identificar los problemas y las oportunidades.
- * *Mente abierta y amplitud de criterio*, que apoyados en técnicas de administración y tecnología de información, nos permitan tener la capacidad de adaptarnos al cambio.
- * *Ser un especialista*.

Es cuestión de retos y de soluciones, y para triunfar en este juego hay que aceptar, buscar los retos y resolverlos en beneficio de los clientes.

En un grupo multidisciplinario el contador público puede aportar, en primer lugar, su experiencia profesional al haber trabajado en el campo real dentro de las empresas. Por otro lado, nuestra formación analítica nos permite identificar y determinar con facilidad las áreas de oportunidad y de mejora, así como la experiencia ganada al trabajar en equipo, la cultura de educación profesional continua y el código de ética profesional.

Para servir mejor a nuestra sociedad, debemos tomar en cuenta algunas sugerencias, como:⁸⁴

- * Tener una mente abierta al cambio, a otras profesiones y a otras culturas.
- * Incluir en los planes de estudio materias que nos permitan ampliar nuestra visión de negocios.

⁸⁴ *Ibidem*, p.20.

- * Revisar, bajo el concepto de asesor de negocios, las regulaciones de código de ética profesional.
- * Ampliar nuestro programa de educación profesional continua a una visión de negocios.
- * Saber decir "No sé".
- * Insistir en la participación y compromiso del contador público como asesor.

El contador público, como profesión, es quien más y mejor conoce a los negocios en general, ya que, como ya se mencionó, una de sus aportaciones es la capacidad de análisis que nos ayuda a encontrar las causas de los efectos que todo mundo ve a simple vista: hemos sido entrenados para buscar respuestas, para analizar y una vez que tenemos los datos, los evaluamos, los revisamos y llegamos a conclusiones, que nos sirven para tomar decisiones coherentes o ayudar a quienes las tienen que tomar. Además, el producto que entregamos es la confianza, lo que los clientes pagan es la confianza que nos tienen, ya que podemos identificar los asuntos que realmente preocupan al cliente, debemos ser proactivos y llegar a las juntas siempre con información y comentarios que serán útiles, propositivos y sugerencias con un beneficio tangible.

También es importante e indispensable saber apoyarnos en especialistas que aporten lo que nosotros no podemos y poder servir así, de una manera eficaz, a nuestros clientes.

Como asesores, debemos involucrarnos con el cliente, ponemos en su lugar y comprometemos con el logro de los resultados que prometemos; hay que trabajar para que las ideas se conviertan en resultados, en logros para la empresa, en ahorros o en mayores ingresos.

Asimismo, es necesario mantenemos al día en avances tecnológicos y tendencias, para poder estar seguros de que lo que sugerimos es congruente, no sólo con el ambiente interno de la empresa sino con el mundo externo en que ella se desempeña.

A medida que nos estamos acercando al siglo XXI nos hemos ido convirtiendo, cada vez con mayor importancia, en profesionistas especialmente valiosos para los empresarios. Para entender esta evolución y estar en condiciones de participar de una manera más eficaz, se requiere de conocimientos, cualidades y características personales del contador público.

La total apertura de nuestra economía está afectando la realidad en que opera el empresario mexicano. Sus competidores están al acecho de ganar puntos de mercado, por lo que tendrán que estar anticipando movimientos financieros, comerciales y productivos, para lo que se requiere de la asesoría en momentos críticos de decisión, y ahí estaremos nosotros para estar al servicio y auxilio del empresario.

Lograr esto es muy difícil, pero si nuestra meta y hábito es ganar, con preparación y características de liderazgo se puede alcanzar; debemos efectuar un cambio de actitud ante el futuro y el papel que deseamos jugar en él; debemos mejorar nuestra aptitud, nuestra capacidad, nuestras habilidades directivas, nuestros conocimientos para obtener toda la confianza de los accionistas y ejecutivos clave de las empresas.

Debemos generar la voluntad y la capacidad de cambio de nuestras actitudes y aptitudes. Para ello, el contador público debe tener la capacidad de integrar y ensamblar los objetivos corporativos con los objetivos propios, considerando lo que es más importante para las empresas, con el fin de tener un mejor marco de referencia para aconsejar y colaborar en oportunidades de mejorar las empresas. También es preciso que logre un alto desarrollo profesional en el sector específico en que se desenvuelva.

El contador público deberá poner su autoridad y capacidad de liderazgo al servicio de la empresa, para que ésta alcance sus objetivos más importantes, es decir, debe mandar más con la razón que con la autoridad y ser capaz de autoexigirse lo que exige a los demás; no debe olvidar que para poder mandar y dirigir es imprescindible saber hacer y obedecer.

Es necesario que el contador público tenga presente la globalización en materia de principios de contabilidad y normas de auditoría internacionales; si no se tiene esta perspectiva, se estará rezagando en el desarrollo de los negocios actuales. Es preciso erradicar la actitud conformista, no basta con aceptar que las cosas tienen que cambiar, se tiene que tener la imaginación e innovación positiva y proactiva de generar el cambio.

Se debe ser productivo, ya que hoy en día es una arma fundamental para subsistir y triunfar. Así que es necesario conocer la diferencia entre ser productores y productivos; este último es quien hace lo mismo que los demás con menos recursos, menos costos, en menor tiempo, con mayor calidad, mayor volumen y mejores resultados.

Como ya se mencionó, es necesario que el contador público sea un asesor de empresas y empresarios, y debe enseñarles las técnicas y herramientas administrativas más sencillas y esenciales para el mejor funcionamiento de sus organizaciones, así como la óptima utilización de sus recursos disponibles. Las distintas funciones y actividades del proceso administrativo deben ser dominadas por los contadores públicos, para que, con la ayuda de las personas, las ideas y las tareas, puedan desarrollar una asesoría integral que pueda cubrir tres aspectos: el análisis de los problemas, la toma de decisiones oportuna y profunda y la comunicación constante con todas las áreas de la empresa.

Nuestra formación académica y profesional nos permite asesorar a las empresas en cinco campos básicos:⁸⁵

1. *El campo administrativo*, que se refiere a las fases del proceso de dirección.
2. *El campo financiero*, que es un terreno natural e insustituible del contador público para evaluar los resultados que se van alcanzando.
3. *El campo fiscal*, que permite aprovechar los beneficios y ventajas tributarias a las empresas y que repercuten en los resultados.
4. *El campo informático*, que permite intervenir en el diseño, programación y procedimientos para proporcionar la información de la más alta calidad para accionistas, consejeros, funcionarios y empleados, clientes, instituciones bancarias, gobierno, acreedores,

⁸⁵ *Ibidem*, p.p. 82-83.

proveedores, etcétera, y que genere mayor imagen de las empresas ante la sociedad en general.

5. *El campo internacional*, con el proceso de globalización se intensifican las operaciones y se unifican los criterios para informar de la evolución de los negocios.

De esta forma, algunos servicios que presta el contador público dentro de los campos mencionados son:

- Planeación estratégica y redefinición del negocio.
- Optimización de procesos de distribución y servicios al cliente.
- Optimización del proceso de logística y abastecimiento.
- Tecnología de información, diseño e implantación de sistemas.
- Apoyo en procesos de cambio organizacional.
- Administración financiera.
- Cultura de calidad y productividad.
- Finanzas corporativas, fusiones y adquisiciones.
- Diseño de sistemas de costos para administración.
- Diseño e implantación de sistemas integrales de información.
- Establecimiento de medidas de desempeño y puntos de referencia.
- Institucionalización de la administración de empresas.
- Soluciones a problemas específicos empresariales.
- Integración de consejos de administración.

Por otro lado, los contadores públicos como profesionistas, debemos ejercer un liderazgo en todos los aspectos de su actividad, pero sobretodo como asesor y consultor, pues en cualquier proyecto, estudio o evaluación, su guía será el hilo conductor que llevará al objetivo.

El asesor tiene que ejercer una influencia en función a sus conocimientos y al carisma que cree, con base a su interés, a sus ideas, a su ciencia, al beneficio del que esté consciente en constituir.

Si el líder es aquel que hace crecer, este concepto encaja con el contador público, asesor y líder, ya que hace crecer a la empresa, al negocio y a sus personas. Esta combinación se da en todas las actividades del contador público y no necesariamente en la asesoría, pues siempre habrá un objetivo, la realización de un trabajo, que debe lograrse de la mejor manera, con las ideas más brillantes y en la forma más práctica, y siempre habrá personas guiadas al logro de ese objetivo.

Un mal consejo, una mala asesoría, puede acabar no sólo con los proyectos, sino con las entidades mismas; mientras que un buen consejo, lleva al éxito, y quienes lo dan, en cualquier campo lo darán exitosamente si cumplen con los requisitos del líder, basado en su conocimiento y en su interés por las personas.

La contaduría pública organizada ha venido evolucionando con objeto de satisfacer las necesidades de los hombres de negocios, las cuales se han venido modificando, y en la actualidad se enfatizan los conceptos de globalización, liderazgo competitivo, constante creación de nuevos productos y continua introducción en mercados potenciales. Así, los retos más importantes que tiene la profesión del contador público es que la información financiera continúe siendo útil a los hombres de negocios para la toma de decisiones y que la evaluación, estudio e implantación del

control interno estén dirigidos a alcanzar los objetivos del negocio y a mejorar la administración de las empresas, considerando el nuevo ámbito en el que pretenden operar.

La opinión y consejo del contador público equivale a una consultoría y asesoría acerca de la solución de los problemas y del aprovechamiento de las oportunidades, que todas las organizaciones deben afrontar. Es indudable la importancia de la elaboración e interpretación de la información financiera para mejorar la administración de una institución y promover el desarrollo organizacional.

Las seis firmas más importantes de contados públicos han reconocido, desde hace tiempo, que la esperanza de elevar su tasa de crecimiento en el futuro recae en dedicarse a la consultoría, porque sus clientes están deseosos de pagar más por personas capaces de resolver los problemas del negocio que por aquellas que meramente los identifican.

La respuesta a esa demanda se puede encontrar en dos características del ambiente de competencia de nuestros días: complejidad e incertidumbre, que aunados crean confusión y temor, generando la necesidad de recurrir a asesores externos conocedores de los cambios económicos que afectan a las empresas y de las tecnologías de información existentes para resolver sus problemas.

La actividad esencial de la profesión del contador público es el ejercicio independiente de la auditoría de estados financieros, en virtud de la necesidad de contar con su independencia mental necesaria, la ética, la calidad profesional y la experiencia para poder emitir un dictamen relativo a los estados financieros. Es conveniente aceptar que con la modernidad en la ciencia informática, los permanente cambios en materia fiscal, y la

necesidad de las empresas de tomar decisiones con puntual oportunidad ante los vertiginosos cambios económicos, lo convierte en un indispensable asesor financiero. Es indudable que el empresario, al percatarse de que cuenta con un personal calificado, que por las características de su trabajo llega a tener un conocimiento profundo de la entidad, recurre a él como asesor en diversas materias, principalmente de carácter fiscal y financiero.

Por el carácter dinámico de la materia profesional del contador público, es indispensable que actúe y se relacione hacia tres vertientes:

- 1) Permanente capacitación en las áreas que le competen.
- 2) Conocimiento del entorno económico en donde se ubican los clientes.
- 3) Conocimiento de otras especialidades de la consultoría empresarial.

Día con día se abren oportunidades en el campo de acción del contador público, teniendo todas ellas como finalidad elevar la productividad de la empresa. Este aumento en la productividad permitirá lograr un mejoramiento permanente en la calidad de vida a nivel nacional, empresarial y personal.

Y ya que el contador público, como asesor empresarial, coadyuva al incremento de la productividad en distintas áreas de la empresa, no resulta mala idea iniciar un planteamiento formal para que, tanto en los niveles de licenciatura como de posgrados, se incorpore dentro de los planes de estudio diversas materias con una visión hacia la preparación de asesores financieros.

El contador público no puede ser un experto en todas las ramas de la consultoría empresarial, pero sí es necesario que conozca de todas ellas y las sepa interpretar e interrelacionar con el objeto de obtener los mejores resultados, evitar contradicciones en las conclusiones e incorporar un valor añadido a la empresa.

En síntesis, debe existir una estrecha relación entre los servicios demandados por los empresarios al contador público, la necesidad de reactivar la economía nacional y la obligación de buscar permanentemente el mejoramiento de los planes de estudio, adaptándolos a las necesidades opcionales y al mercado laboral.

Como ya se mencionó, el administrador o asesor financiero desempeña una función clave en la operación de la empresa ya que es preciso que todas las personas que intervienen en la toma de decisiones tengan un conocimiento elemental de la función de las finanzas.

Las actividades del asesor financiero pueden evaluarse, según Lawrence J. Gitman, en base a los estados financieros básicos y sus funciones principales son: ⁸⁶

⁸⁶ Ver en J. GITMAN, Lawrence, *Fundamentos de Administración Financiera*, 3ra ed., México, Harla, 1986, p.8.

1. *Análisis y planeación de actividades financieras.* Referente a la transformación de datos de finanzas de modo que puedan utilizarse para vigilar la posición financiera de la empresa, evaluar la necesidad de incrementar la capacidad productiva y determinar el financiamiento adicional que se requiera.

2. *Determinación de la estructura de activos de una empresa.* Referente a la composición y el tipo de activos que se señalan en el balance general de la entidad, una vez que se obtenga dicha composición se debe determinar y tratar de mantener ciertos niveles óptimos para cada tipo de activo circulante, así como determinar cuáles son los mejores activos fijos que deben adquirirse y saber en qué momento se hacen obsoletos para reemplazarlos o modificarlos.

3. *Manejo de la estructura financiera de la empresa.* Se refiere al pasivo y capital, por lo que se tomarán decisiones fundamentales acerca de la estructura financiera de la empresa como la composición del financiamiento a corto y largo plazo y determinar cuáles son las mejores fuentes de financiamiento a corto y largo plazo.

El objetivo de todo asesor financiero debe ser alcanzar las metas de los propietarios de la empresa, es decir, no alcanzar sus propios objetivos sino más bien, incrementar lo más ampliamente posible los beneficios de los

propietarios, por lo tanto si el asesor tiene éxito en su actividad propia logrará sus objetivos personales.

El papel del asesor financiero y el grado de su participación en las funciones financieras variará de acuerdo con la función o política involucrada, el tamaño de la empresa, su propia habilidad y la de aquellas otros funcionarios y directores.

Como ya se mencionó anteriormente, en los últimos tiempos los asesores financieros han logrado un reconocimiento creciente y una dignidad más elevada en las empresas. La razón de dicho crecimiento en su importancia y el ámbito cada vez más amplio de sus responsabilidades, descansa en la escala de operación de las firmas comerciales, su mayor complejidad y el mayor lapso de tiempo para la planeación; el asesor financiero probablemente esté más implicado en la proyección de necesidades y fuentes de recursos para varios años en el futuro, como primer funcionario del presupuesto, puede ligar las proyecciones de gran alcance de mercadotecnia, producción y otras áreas funcionales de la entidad.

En síntesis el papel del contador como asesor financiero es muy importante dentro de una empresa, si las funciones principales de un asesor en el área financiera son:⁸⁷

1. *Financiamiento e inversiones:* supervisión de la caja de la empresa y otros activos líquidos, búsqueda de fondos adicionales cuando fueren necesarios, e inversión de fondos en proyectos.

⁸⁷ Ver en SCHALL, Lawrence y W. HALEY, Charles, *Administración financiera*, México, Mc Graw Hill, 1990, p.10

2. *Contabilidad y control:* mantenimiento de registro financieros, control de actividades financieras, identificación de desviaciones de lo planeado y ejecución eficiente y administración de nóminas, cuestiones de impuestos, inventarios, activos fijos y operaciones en computadora.

3. *Pronóstico y planeación a largo plazo:* pronósticos de costos, cambios tecnológicos, condiciones del mercado de capital, fondos necesarios para inversión, retornos en proyectos de inversión propuestos y demanda del producto de la empresa, y utilización de pronósticos y datos históricos para planear futuras operaciones.

4. *Fijación de precios:* determinación del impacto de políticas de precios en la rentabilidad.

5. *Otras funciones:* crédito y cobranza, seguros y planeación de incentivos.

Entonces se puede concluir que el contador público cubre el perfil del asesor financiero, por su preparación y conocimiento, y las características inherentes a su propia profesión. Así, cualquier contador público que desee ser asesor de las finanzas de una empresa podrá desempeñar un buen papel siempre y cuando se mantenga con una educación continua, una actitud de servicio y lealtad hacia el cliente, y responsabilidad y ética en sus decisiones.

CONCLUSIONES

El objetivo de este trabajo fue brindar bases para proponer al contador público como asesor financiero, ya que, como se mencionó desde un principio, se cuenta con los conocimientos necesarios en las áreas aquí revisadas.

El contador público resalta su papel estrechamente vinculado al desempeño de la alta dirección de empresas, y se obliga a responder a las nuevas necesidades de la gerencia y de los negocios. Dirigir negocios es un proceso complejo que no se funda en fórmulas inflexibles, sino en actitudes y formas de pensar dirigidas más hacia el futuro que al pasado, a ser más estratega que operativo y a identificar más oportunidades que solucionar problemas. Hacer negocios y desempeñarse como líder y gerente es más que un conjunto de técnicas, aunque se requiere de éstas, utilizadas con imaginación, para finalmente cristalizar los logros.

En síntesis, si realmente deseamos participar en el mercado de la asesoría financiera, en el que lo que cuenta es dar resultados a los clientes, debemos especializarnos, aprender a trabajar con otros expertos y tener una mente abierta, para poder dar lo mejor de nosotros en beneficios de aquellos que requieren de nuestros servicios y de información.

El enfoque tradicional de servicios profesionales que presta el contador público se está agotando en la actualidad. El colaborar con las empresas y empresarios para hacer o supervisar los registros contables, para preparar y presentar sus declaraciones de impuestos, para revisar los estados financieros en su conjunto y emitir una opinión sobre los mismos, son servicios de gran valor para ellos; sin embargo, para la sobrevivencia

actual de las empresas, la competencia a nivel nacional e internacional, la búsqueda de mayores contribuciones económicas, el desarrollo de nuevos mercados o productos, demanda de una actitud que requiere de una mayor agresividad o apertura profesional.

Tenemos que ser más versátiles y adaptables al tipo de negocio, la actitud de involucrarse verdaderamente en la operación de las empresas resulta trascendental para nuestra profesión contable en la actualidad.

Como conclusiones se puede decir que:

1. Como contadores públicos, si mantenemos un proceso de actualización constante podremos continuar contribuyendo cada día con más intensidad a que las empresas logren sus objetivos.
2. Debemos dar a nuestro servicio profesional un valor agregado si queremos destacar y ser contadores públicos que ayuden al empresario a que aumente su calidad, productividad y competitividad y que se refleje en resultados concretos.
3. Las empresas medianas y pequeñas tienen importantes limitaciones de recursos financieros, éstas son una extraordinaria oportunidad para involucrarse en el área financiera.
4. Los contadores públicos deben ser líderes con capacidad directiva para poder estar conscientes de los problemas que existen en las empresas así como en las soluciones factibles propuestas.
5. El nuevo reto profesional lo constituye el que, con la técnica que poseemos y que se mantenga actualizada, se pueda abrir la mente empresarial para contribuir al mejor desarrollo de las empresas, la sociedad y México.

6. Las características del entorno en que se desarrollan los negocios reclaman anticipar permanentemente las acciones a realizar, en el corto, mediano y largo plazo.
7. Además del conocimiento técnico en la materia de planeación estratégica se debe lograr una actitud de mente abierta, el enfoque de análisis y proposiciones debe mezclar objetividad con creatividad y todo ello practicarlo con un grupo de especialistas y expertos, cuyos conocimientos permitan recomendaciones sólidas que abatan el grado de error en el pronóstico.

BIBLIOGRAFIA

LIBROS Y PUBLICACIONES

BACA URBINA, Gabriel, *Evaluación de proyectos*, 3ra ed., México, Mc Graw Hill, 1995, 339 p.

CELIS HERNANDEZ, M. A. y HERNANDEZ DE LA PORTILLA, A., *Sistemas actuales de financiamiento, decisiones de crédito y uso de financiamiento*, México, CEID, 1998, 271 p.

FIGUEROA RAMIREZ, Cecilia, *Instrumentos de inversión en el mercado de valores*, Guanajuato, Gto., Universidad de Guanajuato, Facultad de contaduría y administración, 1999, 157 p.

FRANCO SANCHEZ, Elizabeth y ROJAS PEREZ, Gloria Esther, *Guía para la elaboración del estudio financiero de un proyecto de inversión*, Celaya, Gto., Universidad de Guanajuato, Escuela superior de contaduría y administración de Celaya, 1999, 125 p.

J. GITMAN, Lawrence, *Fundamentos de administración financiera*, 3ra ed., México, Harla, 1986, 782 p.

JIMENEZ GONZALEZ, Víctor Adrián, *Las finanzas y la administración de empresas*, Guanajuato, Gto., Universidad de Guanajuato, Facultad de contaduría y administración, 1999, 150 p.

JUAREZ POLITO, Hilda Adriana y OLMOS CERVANTES, Ma. Teresa de Jesús, *Entorno actual de las finanzas en la empresa*, Guanajuato, Gto., Universidad de Guanajuato, Facultad de contaduría y administración, 1998, 68 p.

LABRADA HUERTA, Ma. Guadalupe y RICO ALCANTAR, Ma. del Carmen, *Análisis de estados financieros proforma*, Celaya, Gto., Universidad de Guanajuato, Escuela superior de contaduría y administración, 1999, 108 p.

MARMOLEJO GONZALEZ, Martín, *Inversiones: práctica, metodología, estrategia y filosofía*, 4ta ed., México, IMEF A. C., 1997, 516 p.

MEJIA MENDOZA, María del Rocío y AMADOR HERNANDEZ DE LA CRUS, Jorge, *Evaluación de proyectos de inversión en una compañía dedicada a la transportación de carga*, Celaya, Gto., Universidad de Guanajuato, Escuela superior de contaduría y administración de Celaya, 1998, 103 p.

MENDEZ, Silvestre, MONROY, Fidel y ZORRILLA, Santiago, *Dinámica social de las organizaciones*, 3ra ed., México, Mc Graw Hill, 1993, 259 p.

MORENO FERNANDEZ, Joaquín A., *Las finanzas en la empresa: información, análisis, recursos, planeación*, 5ta ed., México, IMCP, 1998, 580 p.

OLAMENDI MORALES, Josué y OLAMENDI MORALES, Juan José,
Administración financiera del capital de trabajo, Celaya, Gto.,
Universidad de Guanajuato, Escuela superior de contaduría y
administración de Celaya, 1999, 137 p.

OROZCO ROBLES, Fabián y LOPEZ ARMENTA, Gerardo, *El uso de
la información financiera como un instrumento en la toma de
decisiones*, Celaya, Gto., Universidad de Guanajuato, Escuela
superior de contaduría y administración de Celaya, 1997, 133 p.

PACHECO SERRANO, Claudia y PEREZ TIRADO, Raquel Yanet,
Determinación del costo de capital, Celaya, Gto., Universidad de
Guanajuato, Escuela superior de contaduría y administración de
Celaya, 1999, 101 p.

PADILLA FRAUSTO, Manuel, *Técnicas para diagnosticar la situación
financiera de una empresa de la transformación*, León, Gto., Escuela
profesional de comercio y administración A. C., 1999, 77 p.

PADILLA TORRES, Lorena Fabiola y MANRIQUE GAYTAN, Jorge
Alberto, *Estudio de los beneficios derivados de la planeación y el
control de las operaciones a través del presupuesto*, León, Gto.,
Universidad de Guanajuato, Escuela profesional de comercio y
administración A. C., 1999, 79 p.

REYES PONCE, Agustín, *Administración de empresas: teoría y
práctica*, 2ª ed., México, Limusa Noriega editores, 1993, 150 p.

OLAMENDI MORALES, Josué y OLAMENDI MORALES, Juan José,
Administración financiera del capital de trabajo, Celaya, Gto.,
Universidad de Guanajuato, Escuela superior de contaduría y
administración de Celaya, 1999, 137 p.

OROZCO ROBLES, Fabián y LOPEZ ARMENTA, Gerardo, *El uso de
la información financiera como un instrumento en la toma de
decisiones*, Celaya, Gto., Universidad de Guanajuato, Escuela
superior de contaduría y administración de Celaya, 1997, 133 p.

PACHECO SERRANO, Claudia y PEREZ TIRADO, Raquel Yanet,
Determinación del costo de capital, Celaya, Gto., Universidad de
Guanajuato, Escuela superior de contaduría y administración de
Celaya, 1999, 101 p.

PADILLA FRAUSTO, Manuel, *Técnicas para diagnosticar la situación
financiera de una empresa de la transformación*, León, Gto., Escuela
profesional de comercio y administración A. C., 1999, 77 p.

PADILLA TORRES, Lorena Fabiola y MANRIQUE GAYTAN, Jorge
Alberto, *Estudio de los beneficios derivados de la planeación y el
control de las operaciones a través del presupuesto*, León, Gto.,
Universidad de Guanajuato, Escuela profesional de comercio y
administración A. C., 1999, 79 p.

REYES PONCE, Agustín, *Administración de empresas: teoría y
práctica*, 2ª ed., México, Limusa Noriega editores, 1993, 150 p.

SALOMON RAMIREZ, Ma. Lourdes y TAPIA ECHEGOYEN, Juan Gabriel, *Las fuentes de financiamiento y programas especiales como apoyo para reestructurar pasivos*, Celaya, Gto., Universidad de Guanajuato, Escuela superior de contaduría y administración de Celaya, 1999, 84 p.

SCHALL, Lawrence y W. HALEY, Charles, *Administración financiera*, Mc Graw Hill, 1990, 866 p.

SOLIS VALLEJO, Ivan, *La planeación estratégica y la toma de decisiones*, Celaya, Gto., Universidad de Guanajuato, Escuela superior de contaduría y administración, 1999.

SUAREZ VARGAS, Raúl Alejandro, *Problemática financiera de la micro y pequeña empresa*, Guanajuato, Gto., Universidad de Guanajuato, Facultad de contaduría y administración, 1998, 53 p.

VILLEGAS ELIZARRARAZ, Ana Esperanza y GUERRERO GUERRERO, Angélica, *La información financiera, base del éxito en la toma de decisiones*, Celaya, Gto., Universidad de Guanajuato, Escuela superior de contaduría y administración de Celaya, 1999, 112 p.

VON HORNE, James C., *Fundamentos de administración financiera*, 6ta ed., México, Prentice Hall, 1998, 815 p.

W. JOHNSON, Robert, *Administración financiera*, 13ava impresión de la 3ra. ed., CECSA, 1976, 799 p.

WESTON, J. Fred y BRIGHAM, Eugene F., *Fundamentos de administración financiera*, 10ma ed., México, Mc Graw Hill, 1994, 430 p.

ZUÑIGA RODRIGUEZ, Erik Octavio, *Inversiones: una opción para proteger el ahorro*, Guanajuato, Gto., Universidad de Guanajuato, Facultad de contaduría y administración, 1998, 90 p.

ARTICULOS DE REVISTAS

GALICIA U., David, "Algunos retos para la banca mexicana", en *Ejecutivos de finanzas*, año XXVIII, número 10, México, Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas A. C., 1999, 80 p.

LEAL SOSA, Juan Carlos, "Los desafíos económicos en el 2000", en *Ejecutivos de finanzas*, año XXIX, número 1, México, Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas A. C., 2000, 64 p.

OPALIN MIELMISKA, León, "V Informe: mensaje del Presidente" en *Ejecutivos de finanzas*, año XXVIII, número 10, México, Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas A. C., 1999, 80 p.

SANCHEZ G., Manuel, "La economía mexicana durante 1999", en *Ejecutivos de finanzas*, año XXVIII, número 10, México, Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas A. C., 1999, 80 p.

VERA FERRER, Oscar, "Panorama y expectativas de la economía mexicana para el año 2000", en *Ejecutivos de finanzas*, año XXIX, número 1, México, Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas A. C., 2000, 64 p.

WONG BOREN, Adrián, "Deuda: lo bueno y lo malo", en *Ejecutivos de finanzas*, año XXVIII, número 10, México, Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas A. C., 1999, 80 p.

OTRAS FUENTES

CENTRO DE ANALISIS Y PROYECCIONES ECONOMICAS PARA MEXICO (CAPEM) & OXFORD ECONOMIC FORECASTING, "Perspectivas económicas 2000", en *Ejecutivos de finanzas*, año XXIX, número 1, México, Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas A. C., 2000, 64 p.

INSTITUTO MEXICANO DE CONTADORES PUBLICOS, *El contador público como asesor de negocios*, México, IMCP, 1998, 276 p.

INSTITUTO MEXICANO DE CONTADORES PUBLICOS, *Principios de contabilidad generalmente aceptados*, 13ava ed., México, IMCP, 1997.

Moderno diccionario de contabilidad, 2ª ed., México, CEID, 1998, 271 p.

NACIONAL FINANCIERA, *Fuentes de financiamiento*, Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa, Manual de consulta, tomo 3, México, NAFIN, IMEF A. C., 1992, 114 p.