



**FACULTAD DE INGENIERIA U.N.A.M.
DIVISION DE EDUCACION CONTINUA**

A LOS ASISTENTES A LOS CURSOS

Las autoridades de la Facultad de Ingeniería, por conducto del jefe de la División de Educación Continua, otorgan una constancia de asistencia a quienes cumplan con los requisitos establecidos para cada curso.

El control de asistencia se llevará a cabo a través de la persona que le entregó las notas. Las inasistencias serán computadas por las autoridades de la División, con el fin de entregarle constancia solamente a los alumnos que tengan un mínimo de 80% de asistencias.

Pedimos a los asistentes recoger su constancia el día de la clausura. Estas se retendrán por el período de un año, pasado este tiempo la DECFI no se hará responsable de este documento.

Se recomienda a los asistentes participar activamente con sus ideas y experiencias, pues los cursos que ofrece la División están planeados para que los profesores expongan una tesis, pero sobre todo, para que coordinen las opiniones de todos los interesados, constituyendo verdaderos seminarios.

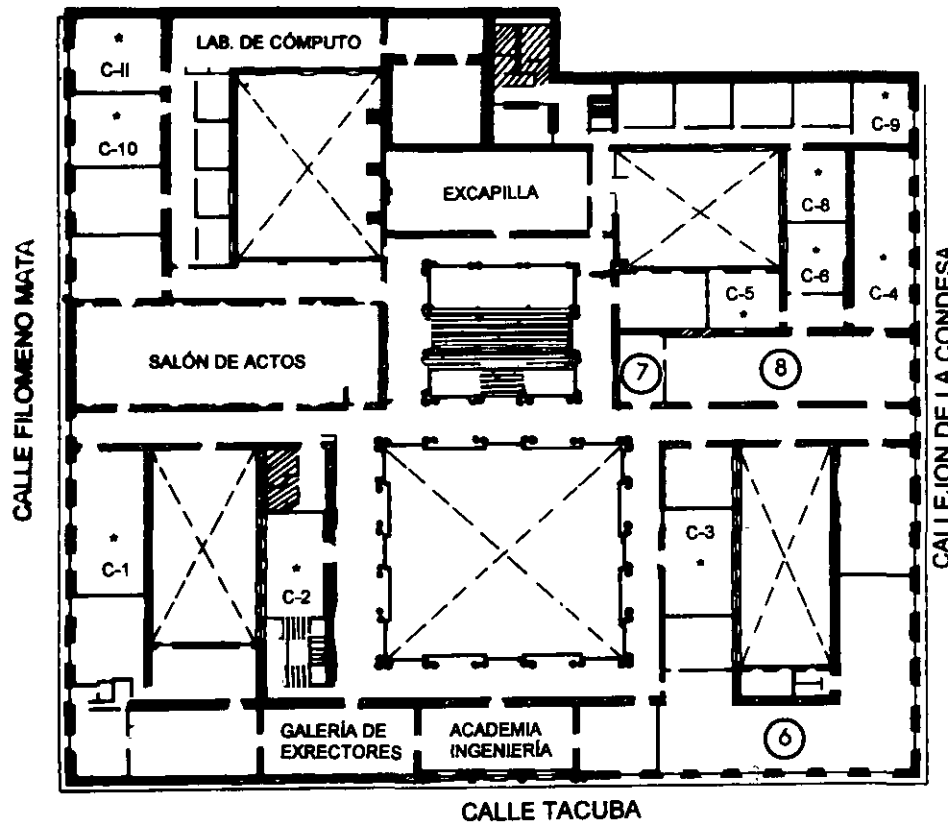
Es muy importante que todos los asistentes llenen y entreguen su hoja de inscripción al inicio del curso, información que servirá para integrar un directorio de asistentes, que se entregara oportunamente.

Con el objeto de mejorar los servicios que la División de Educación Continua ofrece, al final del curso deberán entregar la evaluación a través de un cuestionario diseñado para emitir juicios anónimos.

Se recomienda llenar dicha evaluación conforme los profesores impartan sus clases, a efecto de no llenar en la última sesión las evaluaciones y con esto sean más fehacientes sus apreciaciones.

**Atentamente
División de Educación Continua.**

PALACIO DE MINERIA



GUÍA DE LOCALIZACIÓN

1. ACCESO
 2. BIBLIOTECA HISTÓRICA
 3. LIBRERÍA UNAM
 4. CENTRO DE INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN "ING. BRUNO MASCANZONI"
 5. PROGRAMA DE APOYO A LA TITULACIÓN
 6. OFICINAS GENERALES
 7. ENTREGA DE MATERIAL Y CONTROL DE ASISTENCIA
 8. SALA DE DESCANSO
- SANITARIOS
- * AULAS

1er. PISO

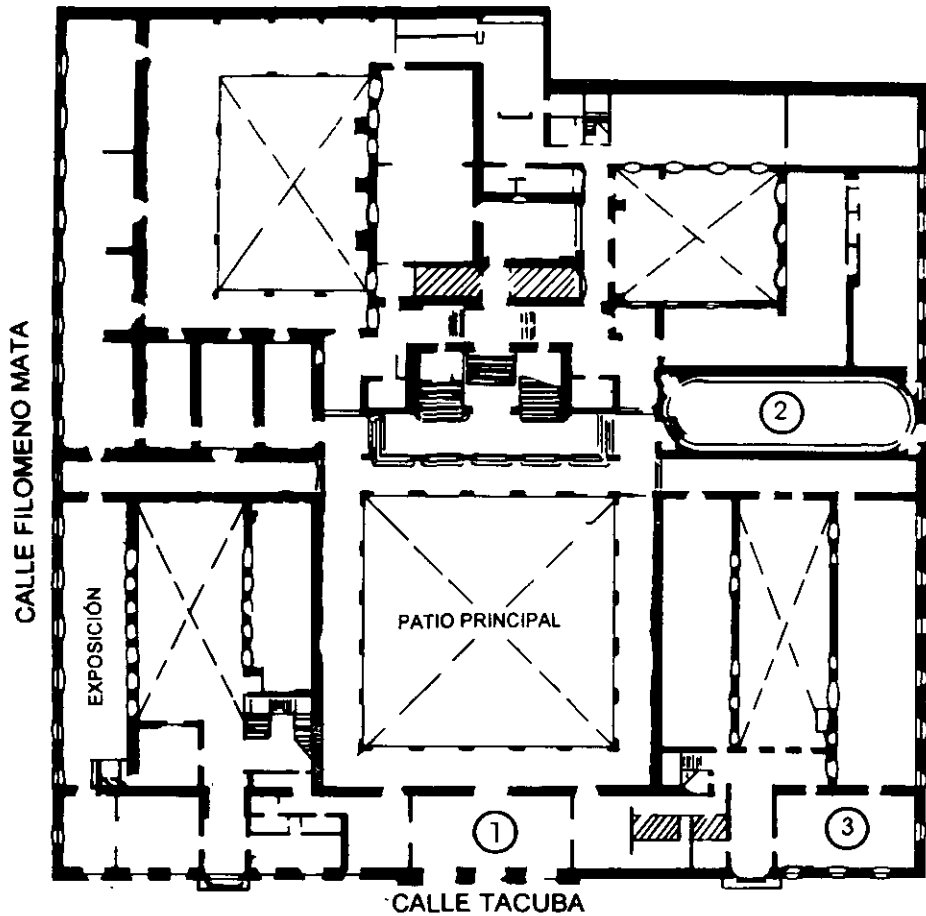


DIVISIÓN DE EDUCACIÓN CONTINUA
FACULTAD DE INGENIERÍA U.N.A.M.
CURSOS ABIERTOS

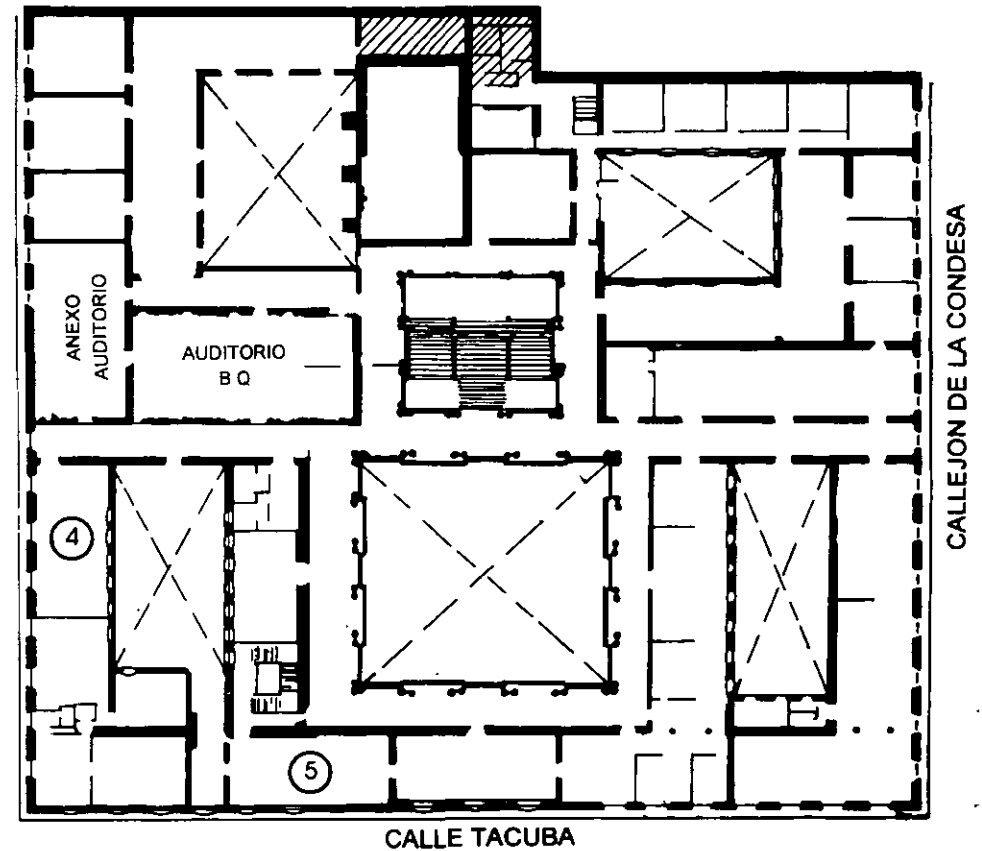
DIVISIÓN DE EDUCACIÓN CONTINUA



PALACIO DE MINERIA



PLANTA BAJA



MEZZANINNE



**FACULTAD DE INGENIERIA U.N.A.M.
DIVISION DE EDUCACION CONTINUA**

CURSOS INSTITUCIONALES

**DIPLOMADO
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS**

MÓDULO V.- FINANZAS PARA EJECUTIVOS NO FINANCIEROS

Del 14 de agosto al 4 de septiembre

Apuntes Generales

C.P. Valentín Bernal Castillo
Palacio de Minería
1999

FINANZAS PARA EJECUTIVOS NO FINANCIEROS

CONTENIDO

I. INFORMACION FINANCIERA

- OBJETIVOS DE LA CONTABILIDAD.
- OBJETIVOS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS.

II. ANALISIS FINANCIERO.

- FLUJO DE EFECTIVO.
- ANALISIS VERTICAL.
- METODOS DE PORCIENTOS INTEGRALES.
- ESTADO DE CAMBIO EN LA INFORMACION.

III. PROYECCION DE RESULTADOS.

- COSTOS FIJOS.
- COSTOS VARIABLES.
- PUNTO DE EQUILIBRIO.
- PRONOSTICO DE VENTAS.

IV. FUENTE DE FINANCIAMIENTO.

- INTERNAS.
- EXTERNAS.

I. INFORMACION FINANCIERA

OBJETIVOS FUNDAMENTALES DE LA CONTABILIDAD

LA CONTABILIDAD TIENE COMO FIN PRIMORDIAL REGISTRAR LAS OPERACIONES QUE REALIZA UN ENTE ECONOMICO, CON EL PROPOSITO DE INFORMAR SOBRE SU SITUACION FINANCIERA Y RESULTADOS GENERADOS, CON MOTIVO DE SUS OPERACIONES.

CON BASE EN LA CONTABILIDAD SE PODRAN TOMAR DECISIONES Y ESTRATEGIAS ASI COMO PROYECTAR INFORMACION PARA LO QUE EN UN FUTURO PODRIA OCURRIR.

CON EL PROPOSITO DE QUE LA CONTABILIDAD SEA CONFIABLE, DEBE BASARSE SU REGISTRO EN LOS PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD GENERALMENTE ACEPTADOS, LOS CUALES INDICAN PARAMETROS TANTO DE REGISTRO COMO DE CONTROL.

PARA MOSTRAR ESA INFORMACION ES NECESARIO QUE SE ELABOREN LOS ESTADOS FINANCIEROS SIENDO LOS MAS IMPORTANTES:

1. ESTADO DE LA SITUACION FINANCIERA
2. ESTADO DE RESULTADOS
3. ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACION FINANCIERA

1. ESTADO DE LA SITUACION FINANCIERA

COMO ESTA LA EMPRESA A UNA FECHA DETERMINADA TANTO EN SUS BIENES, COMO EN DERECHOS Y OBLIGACIONES.

2. ESTADO DE RESULTADOS.

NOS MUESTRA LOS RESULTADOS QUE OBTUVO LA ORGANIZACION EN UN PERIODO DETERMINADO.

3. ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACION FINANCIERA.

NOS BRINDA COMO CAMBIARON LOS BIENES, DERECHOS Y OBLIGACIONES DE UN PERIODO DETERMINADO A OTRO.

OBJETIVOS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

1. UN OBJETIVO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS SERA SATISFACER LAS NECESIDADES DE INFORMACION, DE AQUELLAS PERSONAS QUE TENGAN MENOS POSIBILIDAD DE OBTENER DICHA INFORMACION Y QUE DEPENDAN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS COMO PRINCIPAL FUENTE DE ESTA ACERCA DE LAS ACTIVIDADES ECONOMICAS DE LA EMPRESA.
2. OTRO OBJETIVO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS ES EL DE PROPORCIONAR A LOS INVERSIONISTAS Y ACREEDORES INFORMACION UTIL QUE LES PERMITA PREDECIR, COMPARAR Y EVALUAR LOS FLUJOS POTENCIALES DE EFECTIVO EN CUANTO CONCIERNE AL MONTO DE DICHOS FLUJOS, SU OPORTUNIDAD O FECHAS EN QUE SE HAYAN DE OBTENER E INCERTIDUMBRE CON RESPECTO A SU OBTENCION.
3. PROPORCIONAN INFORMACION QUE ES UTIL PARA EVALUAR LA CAPACIDAD DE LA ADMINISTRACION A FIN DE UTILIZAR CON EFICACIA LOS RECURSOS DE LA ORGANIZACION, ALCANZANDO ASI LA META PRIMORDIAL DE LA EMPRESA.
4. PROPORCIONAN TAMBIEN LA INFORMACION ACERCA DE LAS TRANSACCIONES Y DEMAS EVENTOS QUE SIRVAN PARA PREDECIR, COMPARAR Y EVALUAR LA CAPACIDAD GENERADORA DE UTILIDADES DE LA EMPRESA.
5. OTRO OBJETIVO ES EL DE PRESENTAR EL ESTADO DE POSICION FINANCIERA DE LA EMPRESA O INSTITUCION, EL CUAL REVELARA INFORMACION CONCERNIENTE A LAS TRANSACCIONES DE LA ORGANIZACION Y DEMAS EVENTOS QUE CONSTITUYEN UN PARTE DE CICLOS DE UTILIDADES NO CONCLUIDOS. SERA NECESARIO QUE SE PRESENTEN VALORES ACTUALES CUANDO ESTOS DIFIERAN MARCADAMENTE DE LOS COSTOS HISTORICOS. LOS ACTIVOS Y LOS PASIVOS DEBERAN AGRUPARSE O CLASIFICARSE CONFORME SU GRADO DE INCERTIDUMBRE CON RESPECTO A SU IMPORTE O FECHA DE REALIZACION O LIQUIDACION.
6. PRESENTAN UN ESTADO DE UTILIDADES PERIODICAS QUE SIRVE PARA PREDECIR, COMPARAR Y EVALUAR LA CAPACIDAD GENERADORA DE UTILIDADES DE LA EMPRESA.
7. OTRO OBJETIVO FINAL DE LOS ESTADOS FINANCIEROS ES QUE PROPORCIONEN INFORMACION UTIL PARA EL PROCESO DE PREDICCION. SE DEBERAN PRESENTAR PRONOSTICOS FINANCIEROS QUE FACILITEN LA CONFIABILIDAD DE LAS PREDICCIONES DE LOS DIFERENTES USUARIOS.

II. EL ANÁLISIS FINANCIERO

EL ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO

EL ESTADO DE ORIGEN Y APLICACION DE LOS RECURSOS, LO CONSTITUYEN TODO AQUELLO QUE CONSIDERA LOS RECURSOS COMO SINONIMO DE EFECTIVO.

EL ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO HABRA DE ELABORARSE MEDIANTE LA COMPARACION DE DOS BALANCES, LOS CUALES REFLEJARAN LOS SALDOS AL INICIO Y AL FINAL DEL AÑO, INCLUYENDO ADEMAS LAS PARTIDAS DEL ESTADO DE RESULTADOS.

EL ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO SE AGRUPA EN DOS GRANDES DIVISIONES:

**FUENTES DE EFECTIVO
APLICACIONES DE EFECTIVO**

FUENTES DE EFECTIVO

A CONTINUACION HABREMOS DE ESTUDIAR LOS DIFERENTES CONCEPTOS MEDIANTE LOS CUALES UNA EMPRESA O INSTITUCION PUEDE ALLEGARSE EFECTIVO, EXPLICANDO COMO MEDIANTE EL EMPLEO DE LOS SALDOS DE LAS CUENTAS DEL ESTADO DE RESULTADOS, PARA EL PERIODO DE QUE SE TRATA, SE PUEDEN DETERMINAR LOS FLUJOS CORRESPONDIENTES:

1. COBROS A LOS CLIENTES

PARA CALCULAR EL FLUJO DE EFECTIVO PROVENIENTE DE COBROS A CLIENTES DURANTE UN PERIODO, BASTARA SUMAR O RESTAR A LAS VENTAS NETAS LAS DISMINUCIONES O AUMENTOS HABIDOS EN LOS SALDOS DE CUENTAS POR COBRAR A CLIENTES.

2. EL DEPARTAMENTO DE DOCUMENTOS

UNA ORGANIZACION QUE RECIBE DOCUMENTOS DE SUS CLIENTES POR OPERACIONES DE VENTAS DE MERCANCIAS, PODRA DESCONTAR DICHOS DOCUMENTOS CONSTITUYENDO UNA FUENTE DE EFECTIVO.

3. PRESTAMOS BANCARIOS

LOS PRESTAMOS BANCARIOS CONSTITUYEN OTRA FUENTE DE EFECTIVO EN LOS NEGOCIOS, ADEMAS DE LOS DESCUENTOS DE DOCUMENTOS. EN ALGUNOS CASOS LOS INTERESES SE COBRARAN POR ADELANTADO, COMO EN EL CASO DE LOS PRESTAMOS DIRECTOS. EN LOS CONTRATOS DE APERTURA DE CREDITO EN DONDE SE ESTABLECE UN LIMITE DE CREDITO, SEA EN FINANCIAMIENTO AL AMPARO DE CARTAS DE CREDITO O EN CREDITOS A AGRICULTORES, LOS INTERESES SE PAGARAN VENCIDOS CONSIDERANDO EL PLAZO EN QUE SE UTILICE EL DINERO.

4. APORTACIONES DE LOS ACCIONISTAS

EN LA CREACION DE UNA NUEVA EMPRESA, LAS APORTACIONES DE LOS ACCIONISTAS QUE INTEGRAN EL CAPITAL SOCIAL DE DICHAS SOCIEDADES CONSTITUYE UNA FUENTE IMPORTANTE DE EFECTIVO. A MEDIDA QUE LAS EMPRESAS CRECEN Y SE DESARROLLAN PODRA DECIDIRSE AUMENTAR EL CAPITAL SOCIAL QUE A LA POSTRE AYUDARA A UNA MAYOR CAPTACION DE RECURSOS PROVENIENTES DEL PASIVO.

EN CIERTAS OCASIONES ALGUNOS ACCIONISTAS PODRAN PRESTAR EFECTIVO A LA EMPRESA, CONSIDERANDOSE ESTO COMO PASIVO DE LA MISMA. ESTOS PASIVOS FRECUENTEMENTE SE CLASIFICAN COMO PASIVOS SUBROGADOS, PUESTO QUE EN CASO DE UNA QUIEBRA LOS DERECHOS DE LOS ACCIONISTAS SE SUBROGAN AL RESTO DE LOS ACREEDORES.

5. VENTA DE VALORES POSEIDOS COMO INVERSION

UNA EMPRESA PUEDE TENER INVERSIONES EN VALORES CON CARACTER TEMPORAL O CON CARACTER PERMANENTE. INDEPENDIENTEMENTE DE QUE LOS VALORES SE VENDAN CON UTILIDAD O CON PERDIDA, EL IMPORTE DE LA VENTA DE DICHOS VALORES SE INCLUIRA DENTRO DE LOS FLUJOS DE ENTRADA DE EFECTIVO. LAS EMPRESAS QUE PLANEAN CON CUIDADO SUS FLUJOS DE EFECTIVO DETERMINAN QUE EN ALGUNOS MESES HABRA EXCEDENTES DE EFECTIVO, Y ACUERDAN INVERTIR TEMPORALMENTE DICHOS EXCEDENTES EN VALORES NEGOCIABLES, (PUEDEN SER DE RENTA FIJA O VARIABLE).

ESTOS VALORES PODRAN GENERAR INTERESES O DIVIDENDOS QUE CONSTITUYAN TAMBIEN FUENTES DE EFECTIVO. LA VENTA DE VALORES POSEIDOS CON CARACTER PERMANENTE ES MENOS FRECUENTE, PERO PUDIERAN LLEGAR A SER INCOSTEABLES DICHAS INVERSIONES, LO CUAL LLEVARIA A LA DECISION DE VENDERLAS. CUANDO PREVALEZCAN SITUACIONES APREMIANTES EN CUANTO A LIQUIDEZ, UNA EMPRESA TAMBIEN PODRA RECURRIR A LA VENTA DE VALORES QUE SE TENIAN CON CARACTER DE PERMANENTE.

6. VENTA DE ACTIVOS FIJOS

LA VIDA UTIL DE UN ACTIVO FIJO PARA UNA EMPRESA PUEDE SER BASTANTE INFERIOR A LA VIDA FISICA DEL BIEN. EXISTEN EMPRESAS QUE SIEMPRE DESEAN TENER ACTIVOS FIJOS OPERANDO EN PERFECTO ESTADO Y EN FORMA CONSTANTE ESTAN REEMPLAZANDO DICHS ACTIVOS FIJOS. EN OCASIONES ESTOS ACTIVOS SE ENTREGARAN A CAMBIO DE ACTIVOS NUEVOS, LO CUAL IMPLICA UNA REDUCCION EN LAS SALIDAS DE EFECTIVO. EN OTROS CASOS SE VENDERAN LOS ACTIVOS FIJOS EN UNA OPERACION SEPARADA A LA DEL REEMPLAZO. EN ESTOS CASOS EXISTIRA UN VERDADERO FLUJO DE EFECTIVO POR LA VENTA, INDEPENDIENTEMENTE QUE HAYA UTILIDAD O PERDIDA EN DICHA OPERACION.

7. OTRAS FUENTES DE EFECTIVO

UNA EMPRESA PODRA RECIBIR OTROS INGRESOS EN EFECTIVO PROVENIENTES DE RENTAS DE LOCALES O DE EQUIPO, COMISIONES POR OPERACIONES DE INTERMEDIACION (VENTA DE MERCANCIA AJENA), REGALIAS, ASISTENCIA TECNICA, INTERESES, DIVIDENDOS, ETC. CONVIENE ACLARAR QUE LA CONTABILIDAD EN LAS EMPRESAS COMERCIALES O INDUSTRIALES SE LLEVA CONFORME A LA BASE ACUMULATIVA Y NO SOBRE LA BASE DE EFECTIVO. EN LA BASE ACUMULATIVA SE CORREN AJUSTES POR CONCEPTOS DE INGRESOS COBRADOS POR ADELANTADO, QUE SI BIEN YA CONSTITUYEN FLUJOS DE EFECTIVO, TAN SOLO CONSTITUYEN CREDITOS DIFERIDOS DENTRO DE LA CONTABILIDAD. ASI MISMO SE CORRERAN AJUSTES POR INGRESOS YA DEVENGADOS, PERO AUN PENDIENTES DE COBRO. EN ESTE ASPECTO TAMBIEN DIFERIRA EL CRITERIO CONTABLE DEL CRITERIO PREVALECIENTE EN FINANZAS.

APLICACIONES DEL EFECTIVO

NO TODAS LAS PARTIDAS QUE APARECEN EN EL ESTADO DE RESULTADOS RESTANDO A LAS VENTAS REPRESENTAN SALIDAS DE EFECTIVO. EL COSTO DE VENTAS RARA VES COINCIDIRA CON LOS PAGOS EFECTUADOS A PROVEEDORES. LOS GASTOS POR DEPRECIACIONES, AMORTIZACIONES, AGOTAMIENTOS Y CUENTAS INCOBRABLES NO IMPLICAN UNA SALIDA DE EFECTIVO. EL IMPUESTO SOBRE LA RENTA, A CARGO DE LA EMPRESA QUE SE DISMINUYA EN EL ESTADO DE RESULTADOS DEBERA SER AQUEL QUE LOGRE UN MEJOR ENFRENTAMIENTO DE INGRESOS Y GASTOS, Y NO HABRA DE COINCIDIR CON EL TOTAL DE IMPUESTOS PAGADOS.

EL ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO INCLUIRA TAMBIEN DESEMBOLSOS NO RELACIONADOS CON PARTIDAS DEL ESTADO DE RESULTADOS, COMO SERIAN POR EJEMPLO LOS PAGOS DE DIVIDENDOS, LA COMPRA DE ACTIVOS FIJOS DE CONTADO O LOS PAGOS QUE SE HAGAN A LOS VENDEDORES DE EQUIPO O BIENES RAICES QUE HAYAN FINANCIADO DICHS COMPRAS Y LA LIQUIDACION DE PRESTAMOS BANCARIOS.

1. PAGOS A PROVEEDORES

LA ORGANIZACION REQUIERE DE MUY DIVERSOS TIPOS DE INSUMOS: MATERIALES, MATERIAS PRIMAS, EQUIPOS. PAPELERIA,. TECNOLOGIA, ETC.; PARA DESARROLLAR SU PROCESO PARTICULAR DE TRABAJO. TODOS ESTOS INSUMOS SON SURTIDOS POR LOS PROVEEDORES, A LOS CUALES, BAJO DETERMINADAS CIRCUNSTANCIAS, CONDICIONES Y PERIODOS HABRA QUE LIQUIDARLES (PAGARLES).

2. PAGO DE GASTOS DE OPERACION

ES NECESARIO QUE RECORDEMOS QUE LOS GASTOS QUE APARECEN EN EL ESTADO DE RESULTADOS INCLUYEN GASTOS DEVENGADOS PENDIENTES DE PAGO (SUELDOS POR PAGAR), ASI COMO GASTOS REFERENTES A PAGOS EFECTUADOS EN EJERCICIOS ANTERIORES CUBIERTOS POR ADELANTADO (PRIMAS DE SEGUROS PAGADAS POR ADELANTADO). SI NOS INTERESA EL FLUJO DE EFECTIVO DEBEMOS ANALIZAR LAS CUENTAS DE GASTOS DE OPERACION, ASI COMO LA CORRELATIVAS DE "GASTOS PAGADOS POR ADELANTADO" Y "GASTOS ACUMULADOS POR PAGAR".

LOS GASTOS POR CONCEPTO DE DEPRECIACIONES, AMORTIZACIONES, AGOTAMIENTO, GASTOS POR CUENTAS MALAS, NO CONSTITUYEN SALIDAS DE EFECTIVO AL CARGARSE A LOS RESULTADOS.

3. PAGO DE IMPUESTOS SOBRE LA RENTA.

DEBIDO A QUE LAS SOCIEDADES ANONIMAS PRESENTAN SUS DECLARACIONES ANUALES DEL "IMPUESTO SOBRE AL RENTA" DENTRO DE LOS TRES MESES SIGUIENTES AL CIERRE DEL EJERCICIO, A LA FECHA DEL BALANCE GENERAL INCLUIRAN UN SALDO PENDIENTE DE PAGO DENTRO DE LA PARTIDA DE "IMPUESTO POR PAGAR". DURANTE EL AÑO EN CURSO UNA EMPRESA DEBIO HABER PRESENTADO LA DECLARACION ANUAL DEL EJERCICIO ANTERIOR PAGANDO LA DIFERENCIA ENTRE EL IMPUESTO TOTAL A SU CARGO MENOS LOS PAGOS PROVISIONALES CUBIERTOS EL AÑO ANTERIOR.

EL TOTAL DE DESEMBOLSOS POR CONCEPTO DE IMPUESTOS SOBRE AL RENTA, PARA UN PERIODO DETERMINADO INCLUIRA:

- a) LA DIFERENCIA EN IMPUESTOS, PAGADA AL PRESENTAR LA DECLARACION ANUAL.
- b) LOS TRES PAGOS PROVISIONALES CUBIERTOS EN EL PROPIO PERIODO.

AL IMPORTE DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA QUE APARECE EN EL ESTADO DE RESULTADOS SE AÑADIRA LA DISMINUCION EN EL SALDO DE LA CUENTA "IMPUESTO SOBRE LA RENTA POR PAGAR", O SE RESTARA EL INCREMENTO EN EL SALDO DE DICHA PARTIDA, COMPARANDO EL SALDO DE DICHA CUENTA AL PRINCIPIO Y AL FINAL DEL EJERCICIO.

4. PAGO DE PRESTAMOS BANCARIOS

LA LEY DE TITULOS Y OPERACIONES DE CREDITO, SEÑALA LOS DISTINTOS TIPOS DE CREDITOS Y PRESTAMOS QUE PUEDEN OTORGAR DICHAS INSTITUCIONES. ESTOS CREDITOS Y PRESTAMOS TIENEN UN VENCIMIENTO, O BIEN, PREVEN EL ESTABLECIMIENTO DE UN SISTEMA DE AMORTIZACION DE DICHAS DEUDAS. LAS EROGACIONES POR ESTOS CONCEPTOS SE INCLUIRAN COMO APLICACIONES EN EL ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO.

ES DE ESPERARSE QUE LOS PRESTAMOS A CORTO PLAZO QUE OBTIENE UNA EMPRESA SE CUBRAN CON CAPITAL DE TRABAJO. LOS PRESTAMOS A LARGO PLAZO POR EL CONTRARIO SE ESPERA QUE PUEDAN SER LIQUIDADOS CON LOS FLUJOS PROVENIENTES DE LAS OPERACIONES A TRAVES DE LOS AÑOS DE VIGENCIA DE DICHOS PRESTAMOS.

5. PAGO DE OBLIGACIONES

LAS EMPRESAS QUE EMITEN OBLIGACIONES ESTAN COMPROMETIDAS JURIDICAMENTE A EFECTUAR PAGOS SEMESTRALES QUE CUBRAN LOS INTERESES SOBRE SALDOS INSOLUTOS Y QUE ADEMAS AMORTICEN LA DEUDA. A DIFERENCIA DE LA LIQUIDACION DE OTROS PASIVOS, LA AMORTIZACION ANTICIPADA DE OBLIGACIONES IMPLICA UN CASTIGO; ES DECIR EL PAGO DE UN PREMIO PARA LA EMPRESA QUE HAYA DE LIQUIDAR ANTICIPADAMENTE DICHOS PASIVOS.

6. PAGO DE DIVIDENDOS EN EFECTIVO.

AL ESTUDIAR EL ESTADO DE VARIACION EN EL CAPITAL NETO DE TRABAJO SE SEÑALO QUE LA DISMINUCION EN EL CAPITAL NETO DE TRABAJO OCURRIA AL MOMENTO EN QUE SE DECRETABAN LOS DIVIDENDOS, Y NO EN EL MOMENTO DE SU PAGO. SIN EMBARGO, CUANDO SE ELABORA EL ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO SERA PRECISAMENTE EL PAGO EN EFECTIVO DE DICHOS DIVIDENDOS EL QUE SE INCLUYA COMO APLICACION.

7. COMPRA DE ACTIVOS FIJOS

LAS EMPRESAS PUEDEN ADQUIRIR ACTIVOS FIJOS DE VARIAS FORMAS: COMO APORTACIONES DE LOS ACCIONISTAS; COMO DONACION, POR PERMUTA, COMPROMETIENDOSE A PAGAR EL SALDO RESTANTE CIERTO TIEMPO DESPUES.

EL ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO PODRA INCLUIR LAS COMPRAS DE ACTIVOS FIJOS QUE SE EFECTUEN DE CONTADO, O BIEN, INCLUIR LOS PAGOS QUE SE HAGAN A CUENTA DEL PASIVO QUE SE TENGA.

8. COMPRA DE VALORES

UNA EMPRESA PODRA INVERTIR EN VALORES DE RENTA FIJA (OBLIGACIONES) O EN VALORES DE RENTA VARIABLE (ACCIONES COMUNES). PODRA REALIZAR DICHAS INVERSIONES PERMANENTES. EN EL PRIMER CASO EL OBJETIVO SERA EVITAR TENER EFECTIVO OCIOSO. EN EL SEGUNDO CASO UNA EMPRESA PODRA INVERTIR EN ACCIONES DE OTRA EMPRESA CON EL FIN DE CONTROLARLA O MANTENER BUENAS RELACIONES COMERCIALES DURANTE UN PLAZO LARGO. LOS INCREMENTOS EN LOS SALDOS DE LAS CUENTAS DE INVERSION EN VALORES DE UN PERIODO A OTRO PODRAN REFLEJAR COMPRAS DE VALORES QUE SUPERAN A LAS VENTAS DE VALORES REALIZADOS DURANTE EL PERIODO.

INTERPRETACION DEL ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO

UNA EMPRESA PODRA OBTENER UTILIDADES NETAS EN UN EJERCICIO Y SIN EMBARGO ENCONTRARSE EN UNA SITUACION PRECARIA CON RESPECTO A SU LIQUIDEZ. EL FLUJO DE EFECTIVO PUEDE SER INAPROPIADO. LAS COMPRAS DE CONTADO DE ACTIVOS FIJOS, LOS DIVIDENDOS PAGADOS, LA LIQUIDACION DE PASIVOS Y LAS INVERSIONES EN VALORES NO SON GASTOS CONTABLES QUE DISMINUYAN LAS UTILIDADES NETAS, PERO SI AFECTAN DETERMINANTEMENTE EL FLUJO DE EFECTIVO.

SI UNA EMPRESA O INSTITUCION TUVIERA UN EXCEDENTE DE EFECTIVO AL INICIAR UN PERIODO DETERMINADO, UNA BUENA ADMINISTRACION FINANCIERA RECOMENDARIA QUE SE REDUZCA DICHO SALDO, EN CUYO CASO EL FLUJO DE EFECTIVO NETO DEL PERIODO SERA NEGATIVO, PUES LAS SALIDAS DE EFECTIVO SERAN MAYORES A LAS ENTRADAS DE EFECTIVO.

LA DETERMINACION DEL SALDO OPTIMO DE EFECTIVO ES IMPORTANTE Y DEBE CONSIDERAR LOS DOS COSTOS EN CONFLICTO: COSTOS QUE SURGEN DERIVADO DE TENER EFECTIVO OCIOSO IMPRODUCTIVO, O POR EL CONTRARIO, SALDOS INSUFICIENTES QUE NO PERMITAN APROVECHAR LOS DESCUENTOS POR PRONTO PAGO.

EL ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO ES DE SUMO INTERES PARA EL ADMINISTRADOR FINANCIERO, MAXIME CUANDO ESTE SE ELABORA BAJO LA FORMA DE UN ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO. NO DEBEMOS CONFUNDIR EL ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO CON EL PRESUPUESTO DE EFECTIVO. EL PRESUPUESTO DE EFECTIVO SE HACE GENERALMENTE CONSIDERANDO LAS ENTRADAS Y SALIDAS DE EFECTIVO QUE SE ESPERAN MES TRAS MES; EN CAMBIO EL ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO POR REGLA GENERAL ABARCA UN PERIODO DE UN AÑO. UNA EMPRESA PODRA TENER UN INCREMENTO EN EL SALDO DE EFECTIVO CONSIDERANDO TODO UN AÑO O PERIODO EN CONJUNTO Y SIN EMBARGO, TENER GRAVES PROBLEMAS FINANCIEROS EN ALGUNOS MESES DEL AÑO. ESTO SE PODRA APRECIAR O DETECTAR MEJOR ELABORANDO UN PRESUPUESTO DE EFECTIVO.

ANALISIS E INTERPRETACION DE LOS ESTADOS FINANCIEROS.

EL ANALISIS EN SU FORMA MAS SIMPLE CONSISTE EN DESCOMPONER UN UNIVERSO EN SUS DIVERSAS PARTES.

SIN EMBARGO, EN FINANZAS EL ANALISIS NO TIENE GRAN VARIACION YA QUE SU PROPOSITO ES TENER SUFICIENTES ELEMENTOS PARA INTERPRETAR LOS RESULTADOS Y LAS CIFRAS QUE INTEGRAN LOS ESTADOS FINANCIEROS.

EL ANALISIS FINANCIERO SE DIVIDE EN DOS GRANDES GRUPOS O METODOS:

**ANALISIS VERTICAL
ANALISIS HORIZONTAL**

METODOS DE ANALISIS VERTICAL

ESTOS METODOS SE CONOCEN TAMBIEN COMO ESTATICOS YA QUE MUESTRAN LA RELACION CUANTITATIVA QUE EXISTE ENTRE DOS RENGLONES CORRESPONDIENTES A ESTADOS FINANCIEROS DE UN SOLO EJERCICIO Y SE PUEDEN CLASIFICAR DE LA SIGUIENTE MANERA:

- 1) RAZONES
- 2) PORCIENTOS INTEGRALES
- 3) PUNTO DE EQUILIBRIO

4) METODOS GRAFICOS

RAZONES

DENTRO DE LAS MATEMATICAS, RAZON ES LA RELACION QUE RESULTA DE LA COMPARACION ENTRE DOS CANTIDADES. ALFREDO F. GUTIERREZ, EN SU OBRA LOS ESTADOS FINANCIEROS Y SU ANALISIS DICE: "EL ANALISIS A BASE DE RAZONES INDICA PROBABILIDADES Y TENDENCIAS, SEÑALA LOS PUNTO DEBILES EN EL NEGOCIO Y SUS PRINCIPALES FALLAS, SIEMPRE QUE SE TENGA CUIDADO DE ESCOGER RELACIONES PROPORCIONALES ADECUADAS CON LAS CIFRAS DE MAYOR SIGNIFICACION, ESTO ES, QUE SUS ELEMENTOS INTEGRANTES TENGAN ENTRE SI RELACIONES ESTRECHAS DE DEPENDENCIA.

LA ELECCION DE LAS RAZONES QUE SE USEN DEPENDE DE LA NATURALEZA DEL NEGOCIO Y DEL CRITERIO QUE SIGA EL ANALIZADOR, YA QUE POR LA GRAN CANTIDAD DE RAZONES QUE PUEDEN CALCULARSE, SE LLEGA A MULTIPLES CONCLUSIONES. SIN EMBARGO, ES DE ACONSEJARSE QUE NO SE ABUSE DE ESTE METODO PORQUE TIENE SUS LIMITACIONES. ADEMAS MUCHAS DE LAS RAZONES PUEDEN SER INUTILES O DE ESCASA IMPORTANCIA EN DETERMINADOS CASOS".

LAS RAZONES MAS COMUNES O IMPORTANTES SON:

ANALISIS DE LA SOLVENCIA

PRUEBA DE ACIDO

ACTIVOS DISPONIBLES =
PASIVOS CIRCULANTES

CAPACIDAD MEDIATA DE LA
EMPRESA PARA CUBRIR CON SUS
ACTIVOS CIRCULANTES LOS PASIVOS
EXIGIBLES A PLAZO MENOR DE UN
AÑO.

OTRAS PRESENTACIONES DE LA RAZON SON:

ACTIVOS DE INMEDIATA REALIZACION
PASIVOS CIRCULANTES

EFFECTIVO EN CAJA Y BANCOS
+ CUENTAS POR COBRAR
+ VALORES DE FACIL REALIZACION - INVENTARIOS
PASIVOS CIRCULANTES

RAZON CIRCULANTE

$\frac{\text{ACTIVOS DISPONIBLES}}{\text{PASIVOS CIRCULANTES}} =$

CAPACIDAD MEDIATA DE LA EMPRESA PARA CUBRIR CON SUS ACTIVOS CIRCULANTES LOS PASIVOS EXIGIBLES A PLAZO MENOR DE UN AÑO.

ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR

(NUMERO DE VECES)

$\frac{\text{VENTAS NETAS A CREDITO}}{\text{PROMEDIO DE CUENTAS POR COBRAR}} =$

VECES QUE LOS CREDITOS OTORGADOS POR VENTA DE BIENES Y/O SERVICIOS SON RECUPERADOS.

ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR

(DIAS QUE TARDA SU RECUPERACION)

$\frac{360 \text{ DIAS}}{\text{ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR}} =$

DIAS QUE SE TARDA EN RECUPERAR LAS CUENTAS POR COBRAR

OTRA FORMA DE PRESENTAR ESTA RAZON SERA:

$\frac{\text{PROMEDIO DE CUENTAS POR COBRAR} \times 360 \text{ DIAS}}{\text{VENTAS NETAS A CREDITO}}$

ROTACION DE INVENTARIOS

EXISTEN DOS MANERAS DE EVALUAR LA ROTACION DE LOS INVENTARIOS EN UNA EMPRESA, EN FUNCION DE LAS VENTAS NETAS Y EN FUNCION DEL COSTO DE LO VENDIDO, EN AMBOS CASOS EL RESULTADO MOSTRARA "VECES" QUE SE RECUPERAN LOS INVENTARIOS Y SI ESTE SE DIVIDE ENTRE 360 DIAS EL RESULTADO MOSTRARA "DIAS".

SI LOS INVENTARIOS SE ENCUENTRAN REGISTRADOS AL COSTO, LA APLICACION DE LA

RAZON EN FUNCION DEL COSTO DE VENTAS ES MAS CORRECTO YA QUE SE PRODUCIRA UN RESULTADO MAS CERCANO A LA REALIDAD.

ASI TENEMOS QUE LA ROTACION DE INVENTARIOS SE DETERMINA:

$$\frac{\text{COSTO DE VENTAS}}{\text{PROMEDIO DE INVENTARIOS}} = \text{VECES QUE SE RECUPERAN LOS INVENTARIOS EN FUNCION DEL COSTO DE VENTAS}$$

$$\frac{\text{VENTAS NETAS}}{\text{PROMEDIO DE INVENTARIOS}} = \text{VECES QUE SE RECUPERAN LOS INVENTARIOS EN FUNCION DEL COSTO DE VENTAS}$$

EXISTEN DOS CRITERIOS PARA CALCULAR EL PROMEDIO DE INVENTARIOS:

EL PRIMERO INCIDE QUE SE TOMEN LOS SALDOS MENSUALES DEL MAYOR PERIODO QUE SE ANALICE, EL INVENTARIO FINAL DEL MISMO Y A LA SUMA DIVIDIRLA ENTRE DOS.

EN CASO DE QUE LA EMPRESA ANALIZADA SEA UNA INDUSTRIA SE DESPRENDERAN LAS SIGUIENTES RAZONES:

$$\frac{\text{COSTO DE VENTAS}}{\text{PROMEDIO DE INVENTARIOS DE ARTICULOS TERMINADOS}} = \text{ROTACION DE ARTICULOS TERMINADOS}$$

$$\frac{\text{COSTO DE PRODUCCION EN PROCESO}}{\text{PROMEDIO DE INVENTARIOS DE PRODUCCION EN PROCESO}} = \text{ROTACION DE PRODUCCION EN PROCESO}$$

$$\frac{\text{COSTO DE MATERIA PRIMA}}{\text{PROMEDIO DE INVENTARIOS DE MATERIA PRIMA}} = \text{ROTACION DE MATERIA PRIMA}$$

PARA CONVERTIR A DIAS TENDREMOS

$$\frac{360 \text{ DIAS}}{\text{ROTACION DE INVENTARIOS}} = \text{NUMERO DE DIAS EN QUE SE ROTAN LOS INVENTARIOS}$$

$\frac{360 \text{ DIAS}}{\text{ROTACION DE ARTICULOS TERMINADOS}} =$

NUMERO DE DIAS EN QUE SE ROTAN ARTICULOS TERMINADOS

$\frac{360 \text{ DIAS}}{\text{ROTACION DE PRODUCCION EN PROCESO}} =$

NUMERO DE DIAS EN QUE SE ROTA LA PRODUCCION EN PROCESO

$\frac{360 \text{ DIAS}}{\text{ROTACION DE MATERIA PRIMA}} =$

NUMERO DE DIAS EN QUE SE ROTA LA MATERIA PRIMA

ANALISIS DE LA ESTABILIDAD

RAZON DE APALANCAMIENTO

$\frac{\text{PASIVO TOTAL}}{\text{CAPITAL CONTABLE}} =$

MUESTRA EL PORCENTAJE QUE REPRESENTA LA DEUDA TOTAL EN FUNCION DEL CAPITAL CONTABLE

EN DONDE SE DESPRENDEN

$\frac{\text{PASIVO CIRCULANTE}}{\text{CAPITAL CONTABLE}} =$

MUESTRA EL PORCENTAJE QUE REPRESENTA EL PASIVO A CORTO PLAZO EN FUNCION DEL CAPITAL CONTABLE

$\frac{\text{PASIVO FIJO}}{\text{CAPITAL FIJABLE}} =$

MUESTRA EL PORCENTAJE QUE REPRESENTA EL PASIVO EXIGIBLE A LARGO PLAZO EN FUNCION DEL CAPITAL CONTABLE

COBERTURA DE DEUDA

ACTIVO TOTAL =
PASIVO TOTAL

MUESTRA LA EFICIENCIA PARA LA
PROTECCION DE ACTIVOS

PASIVO TOTAL =
CAPITAL SOCIAL
PAGADO

REPRESENTA EL PAGO DE LA DEUDA TOTAL
CON LA APORTACION DE LOS ACCIONISTAS

CAPITAL DE TRABAJO =
CAPITAL CONTABLE

REPRESENTA EL REMANENTE DEL ACTIVO
CIRCULANTE UNA VEZ CUBIERTO EL PASIVO
A CORTO PLAZO PARA HACER FRENTE A LA
DEUDA A LARGO PLAZO

ANALISIS DE LA PRODUCTIVIDAD

RENTABILIDAD DEL CAPITAL CONTABLE

UTILIDAD NETA DESPUES
DE IMPUESTOS =
CAPITAL CONTABLE

REPRESENTA EL RENDIMIENTO SOBRE LA
INVERSION (RESI)

RENTABILIDAD DE LAS INVERSIONES TOTALES

PORCENTAJES DE UTILIDAD X
SOBRE VENTAS

ROTACION DEL
ACTIVO

= REPRESENTA EL
RENDIMIENTO
SOBRE LOS ACTIVOS

EL PORCENTAJE DE UTILIDAD SOBRE VENTAS SE DETERMINA:

UTILIDAD NETA DESPUES DE IMPUESTOS + (INTERESES DEVENGADOS-
INTERESES PAGADOS)
VENTAS NETAS

LA ROTACION DEL ACTIVO SE DETERMINA:

VENTAS NETAS
ACTIVO TOTAL

2) METODOS DE PORCIENTOS INTEGRALES

ESTE METODO CONSISTE EN DETERMINAR NUMEROS RELATIVOS, PARTIENDO DE LA BASE QUE ES EL 100% Y EN ELLO ASIGNAN PORCIENTOS A CADA ELEMENTO. REALMENTE ESTE METODO ES MUY SENCILLO Y DE GRAN UTILIDAD EN FINANZAS.

3) METODOS DE PUNTO DE EQUILIBRIO

DADO QUE EL TEMA 3 DE PRESENTE MANUAL SE VERA CON MAYOR AMPLITUD Y DETALLE LO REFERENTE AL "PUNTO DE EQUILIBRIO", DE MOMENTO OMITIREMOS SU REVISION.

4) METODOS GRAFICOS

LA INFORMACION OBTENIDA Y SELECCIONADA DE LOS ESTADOS FINANCIEROS FORMA LA ESTRUCTURA BASICA DE LOS METODOS GRAFICOS, YA QUE MUESTRAN LAS VARIACIONES DE DETERMINADOS INDICES FINANCIEROS.

EXISTEN GRAN VARIEDAD DE GRAFICAS SIENDO LAS MAS IMPORTANTES:

- EL METODO DE BARRAS
- EL METODO DE GRAFICAS CIRCULARES

◆ **METODO DE BARRAS**

CONSISTE EN REPRESENTAR CON UNA SERIE DE RECTANGULOS O BARRAS, LAS CUALES SE PODRAN COLOCAR EN FORMA VERTICAL U HORIZONTAL. LAS BARRAS DEBERAN SER DE LA MISMA ANCHURA Y EL ESPACIO QUE LAS SEPARA NO DEBERA SER MAYOR QUE EL ESPESOR DE LAS MISMAS.

DOS RECOMENDACIONES DEBE TOMAR EN CUENTA EL ANALISTA:

- SI LOS DATOS REPRESENTADOS NO ESTAN EN ALGUNA SECUENCIA QUE SE DEBA CONSERVAR, SE DEBEN ORDENAR LAS BARRAS DE TAL SUERTE QUE QUEDEN DE

MAYOR A MENOR, CON LO CUAL SE PRESENTA EN FORMA ESTETICA LA GRAFICA Y PERMITE AL LECTOR CAPTAR MEJOR LAS VARIACIONES QUE SE ANALIZAN.

-LA ESCALA DE LA FRECUENCIA DEBE EMPEZAR SIEMPRE EN "CERO" Y NUNCA SE DEBE INTERRUMPIR, PUES DE LO CONTRARIO LA VISUALIZACION DE ANALISIS SERA ERRONEA.

◆ EL METODO DE GRAFICAS CIRCULARES

A ESTE METODO TAMBIEN SE LE CONOCE COMO DIAGRAMA DE SECTORES Y ES UNO DE LOS QUE LOS ANALISTAS USAN CON MAYOR FRECUENCIA, SOBRE TODO SE UTILIZA CON FINES COMPARATIVOS EMPLEANDOSE EN SUSTITUCION DEL METODO DE BARRAS SENCILLAS, NO OBSTANTE QUE NO SE OBTIENE VENTAJA SOBRE ESTE ULTIMO.

EN ESTE METODO SE PUEDEN REPRESENTAR CIFRAS ABSOLUTAS O PORCENTAJES (RELATIVOS), COMO BIEN SABEMOS EL CIRCULO TIENE 360° , LA MANERA MAS SENCILLA DE ELABORARLO ES DAR A CADA DATO QUE SE REPRESENTA UN VALOR EN PORCENTAJE YA QUE CADA 1% ES IGUAL A 3.6° DEL CIRCULO.

METODOS DE ANALISIS HORIZONTAL

ESTOS METODOS SE CONOCEN TAMBIEN COMO DINAMICOS O DE COMPARACION HORIZONTAL, YA QUE MUESTRAN LA RELACION CUANTITATIVA QUE EXISTE ENTRE LOS DATOS PROPORCIONADOS POR ESTADOS FINANCIEROS DE DIFERENTES PERIODOS SUCESIVOS; ANALIZANDO LOS CAMBIOS QUE SUCEDIERON, EL ANALISTA ESTARA EN CONDICION DE PROYECTAR LO QUE SE PUEDE LLEGAR A REALIZAR.

ESTOS METODOS SE PUEDEN CLASIFICAR DE LA SIGUIENTE MANERA:

- | | | |
|--|----|--|
| METODO
DE
ANALISIS
HORIZONTAL | 1) | ESTADO DE ORIGEN Y APLICACION DE RECURSOS: <ul style="list-style-type: none">* ESTADOS COMPARATIVOS* ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACION FINANCIERA* ESTADO DE FLUJO DE FONDOS* ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO |
| | 2) | TENDENCIAS |
| | 3) | CONTROL PRESUPUESTAL |
| | 4) | METODOS GRAFICOS |

ESTADO DE ORIGEN Y APLICACION DE RECURSOS

EL ESTADO DE ORIGEN Y APLICACION DE RECURSOS, W. A. PATON, LO DEFINE COMO "UN MEDIO PARA RESUMIR LOS CAMBIOS EN LAS CONDICIONES FINANCIERAS QUE SE EXPERIMENTAN COMO CONSECUENCIA DE LAS OPERACIONES PRACTICADAS EN DETERMINADO PERIODO".

AL ESTADO DE ORIGEN Y APLICACION DE RECURSOS SE LE HA CONOCIDO A TRAVES DE DIFERENTES AUTORES CON DIVERSAS DENOMINACIONES, TALES COMO: ESTADO DE ORIGEN Y APLICACIONES DE FONDOS, ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACION FINANCIERA, ESTADOS DE CAMBIO EN EL CAPITAL NETO DE TRABAJO, ESTADO DE VARIACIONES EN EL CAPITAL NETO DE TRABAJO. EN RESUMEN, TODO DEPENDE FUNDAMENTALMENTE DEL ENFOQUE QUE SE LE DE AL SINONIMO DE RECURSO Y A SU FORMA DE PRESENTACION.

EXISTEN TRES CRITERIOS PARA LA ELABORACION DEL ESTADO DE ORIGEN Y APLICACION DE RECURSOS.

PRIMERO: CUANDO SE CONSIDERA "RECURSO" COMO SINONIMO DEL ACTIVO TOTAL, SERA DENOMINADO, ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACION FINANCIERA.

SEGUNDO: CUANDO SE CONSIDERA "RECURSO" COMO SINONIMO DE CAPITAL NETO DE TRABAJO (ACTIVO CIRCULANTE MENOS PASIVO CIRCULANTE), SERA DENOMINADO ESTADO DE FLUJO DE FONDOS O ESTADO DE CAMBIOS O VARIACIONES EN EL CAPITAL NETO DE TRABAJO.

TERCERO: CUANDO SE CONSIDERA "RECURSO" COMO SINONIMO DE EFECTIVO, SERA DENOMINADO ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO.

2) TENDENCIAS

UNA VEZ DETERMINADOS LOS ESTADOS FINANCIEROS COMPARADOS, SE PROCEDE A GRAFICAR POR AÑOS (EJE DE LAS ABSCISAS) CIERTOS RUBROS, MIENTRAS QUE EN EL EJE DE ORDENADAS SE VAN A DETERMINAR CUAL HA SIDO LA TENDENCIA DE LA EMPRESA O INSTITUCION.

3) CONTROL PRESUPUESTAL

ESTE METODO CONSISTE EN COMPARAR DATOS REALES CONTRA EL PRESUPUESTO DEL NEGOCIO A FIN DE DETERMINAR CAUSAS Y EN SU DEFECTO ATACARLAS PARA EVITAR QUE SE CONTINUEN GENERANDO, PUDIENDO APLICARSE TAMBIEN EL METODO DE RAZONES

PARA ELLO. ---

4) METODOS GRAFICOS

DE LA MISMA FORMA QUE EN EL ANALISIS VERTICAL (YA REVISADO), CON LA INFORMACION DE VARIOS ESTADOS FINANCIEROS PODEMOS GRAFICARLOS, PARA POSTERIORMENTE INTERPRETAR SU SIGNIFICADO.

ESTRUCTURA GENERAL DEL ESTADO

ES ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACION FINANCIERA DEBE MOSTRAR LOS CAMBIOS REGISTRADOS, EN PESOS CONSTANTES, EN CADA UNO DE LOS PRINCIPALES RUBROS QUE LA INTEGRAN; LOS CUALES, CONJUNTAMENTE CON EL RESULTADO DEL PERIODO DETERMINAN EL CAMBIO DE LOS RECURSOS DE LA EMPRESA DURANTE UN PERIODO DETERMINADO.

DENTRO DEL CONJUNTO DE ACTIVIDADES DESARROLLADAS POR LAS EMPRESAS, SE HA HECHO CADA VEZ MAS EVIDENTE QUE LOS RECURSOS SE GENERAN Y/O UTILIZAN EN TRES PRINCIPALES:

- a) DENTRO DEL CURSO DE SUS OPERACIONES
- b) COMO CONSECUENCIA DE LOS FINANCIAMIENTOS OBTENIDOS Y DE LA AMORTIZACION REAL DE LOS MISMOS, TANTO A CORTO COMO A LARGO PLAZO.
- c) EN FUNCION DE INVERSIONES Y/O DE DESINVERSIONES EFECTUADAS.

CONSECUENTEMENTE, LOS RECURSOS GENERADOS O UTILIZADOS DURANTE EL PERIODO SE DEBERAN CLASIFICAR PARA LOS FINES DEL PRESENTE ESTADO EN:

- a) DE OPERACION
- b) DE FINANCIAMIENTO
- c) DE INVERSION

A) LOS RECURSOS GENERADOS O UTILIZADOS POR LA OPERACION RESULTAN DE ADICIONAR O DISMINUIR AL RESULTADO DEL PERIODO LOS SIGUIENTES CONCEPTOS:

- a) LAS PARTIDAS DEL ESTADO DE RESULTADOS QUE NO HAYAN GENERADO O REQUERIDO EL USO DE RECURSOS. EJEMPLOS SE PUEDEN MENCIONAR: LA DEPRECIACION, LA

AMORTIZACION:

b) LOS INCREMENTOS O REDUCCIONES EN LAS DIFERENTES PARTIDAS RELACIONADAS DIRECTAMENTE CON LA OPERACION DE LA EMPRESA. EJEMPLOS SE PUEDEN MENCIONAR: LAS CUENTAS POR COBRAR A CLIENTES, INVENTARIOS, CUENTAS POR PAGAR A PROVEEDORES, IMPUESTOS POR PAGAR Y OTRAS CUENTAS POR COBRAR O PAGAR RELACIONADAS CON LA OPERACION.

B) LOS RECURSOS GENERADOS O UTILIZADOS EN LAS ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO COMPRENDEN PRINCIPALMENTE:

a) LOS CREDITOS RECIBIDOS A CORTO Y LARGO PLAZO, DIFERENTES A LAS OPERACIONES CON PROVEEDORES Y/O ACREEDORES.

b) LAS AMORTIZACIONES EN PESOS CONSTANTES EFECTUADAS A ESTOS CREDITOS

c) LOS INCREMENTOS DE CAPITAL POR RECURSOS ADICIONALES

d) LOS DIVIDENDOS PAGADOS, EXCEPTO LOS DIVIDENDOS EN ACCIONES

e) LOS REEMBOLSOS A CAPITAL

C) LOS RECURSOS GENERADOS O UTILIZADOS EN ACTIVIDADES DE INVERSION COMPRENDEN BASICAMENTE LAS SIGUIENTES TRANSACCIONES:

a) LA ADQUISICION, CONSTRUCCION Y VENTA DE INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO.

b) LA ADQUISICION DE ACCIONES DE OTRAS EMPRESAS CON CARACTER PERMANENTE

c) CUALQUIER OTRA INVERSION O DESINVERSION DE CARACTER PERMANENTE

d) PRESTAMOS EFECTUADOS POR LA EMPRESA

e) COBRANZAS O DISMINUCION EN PESOS CONSTANTES DE CREDITOS OTORGADOS (SIN INCLUIR LOS INTERESES RELATIVOS).

EN ALGUNOS CASOS, DETERMINADAS TRANSACCIONES PUEDEN TENER CARACTERISTICAS DE MAS DE UNO DE LOS TRES GRUPOS ANTES MENCIONADOS. LA CLASIFICACION QUE FINALMENTE SE SIGA DEBERA SER LA QUE CONSIDERE QUE REFLEJA MEJOR LA ESENCIA DE LA OPERACION, EN BASE A LA ACTIVIDAD ECONOMICA MAS RELEVANTE DE LA

EMPRESA.

5. PROYECCION DE RESULTADOS

LA PROYECCION DE RESULTADOS ES LA FORMA DE ANTICIPARSE A LOS HECHOS, CONOCIENDO DE ANTEMANO LAS VARIABLES QUE LE AFECTAN A LA EMPRESA, PARA CON BASE EN ELLAS TOMAR DECISIONES ESTRATEGICAS DE INGRESOS, COSTOS Y GASTOS.

LAMENTABLEMENTE LOS COSTOS Y GASTOS NO SE CONJUNTAN EN PROPORCION DIRECTA A LOS INGRESOS HACIENDO CON ELLO DOS GRANDES GRUPOS QUE SON:

- ◆ LOS COSTOS Y GASTOS FIJOS
- ◆ LOS COSTOS Y GASTOS VARIABLES

LOS COSTOS Y GASTOS FIJOS SE EFECTUAN INDEPENDIEMENTE DE LOS VOLUMENES DE PRODUCCION Y VENTAS, POR EJEMPLO, LAS RENTAS, LA DEPRECIACION EN LINEA RECTA, LOS SALARIOS (QUE NO ESTAN RELACIONADOS CON LOS VOLUMENES ANTES CITADOS).

LOS COSTOS Y GASTOS VARIABLES SE EFECTUAN EN FUNCION DEPENDIENTE DE LOS VOLUMENES DE PRODUCCION Y VENTAS, POR EJEMPLO; LUZ, AGUA, COMISIONES SOBRE VENTAS, MANO DE OBRA (DESTAJOS, HORAS EXTRAS, INCENTIVOS) CON RELACION A LOS VOLUMENES ANTES CITADOS, CAMBIOS EN PRECIOS DE MATERIAS PRIMAS, CARGOS INDIRECTOS (GASTOS DE EMPAQUE, DISTRIBUCION), ETC.

ENCONTRANDO TAMBIEN QUE ALGUNOS COSTOS FIJOS O VARIABLES A DIVERSOS NIVELES DE PRODUCCION FLUCTUAN CONVIRTIENDOSE ALGUNAS PRODUCCIONES FIJAS EN VARIABLES Y ALGUNAS VARIABLES EN FIJAS.

ES POR ELLO QUE PARA SU EJECUCION Y CONTROL, ES NECESARIO DIVIDIRLAS EN TRES GRUPOS Y CADA UNO DE ELLOS MANEJARLO EN FORMA ANALITICA. ESTOS GRUPOS SON:

- GASTOS VARIABLES
- GASTOS FIJOS
- GASTOS SEMIVARIABLES O SEMIFIJOS

FINALMENTE CON BASE EN ELLO, SE PODRA DETERMINAR AQUELLOS GASTOS QUE SON CONTROLABLES Y LOS INCONTROLABLES, CON EL PROPOSITO DE QUE A ESTOS ULTIMOS SE LES DA MAYOR IMPORTANCIA, PARA EVITAR FUERTES DESEMBOLSOS DONDE LA EMPRESA NO TENGA UN CONTROL SOBRE ELLOS.

ESTADO DE RESULTADOS BAJO COSTEO DIRECTO O MARGINAL.

LA VENTAJA PRIMORDIAL QUE TIENE ESTE ESTADO FINANCIERO, RADICA EN EL HECHO DE SEGREGAR LOS COSTOS FIJOS DE LOS VARIABLES, DEJANDO QUE LOS PRIMEROS VAYAN DIRECTAMENTE AL RESULTADO DEL PERIODO, MIENTRAS QUE LOS ULTIMOS SE APLIQUEN AL INTERVALO DE MERCANCIAS, Y CON BASE EN ELLO FACILITAR LA PLANEACION DE UTILIDADES.

EL PROBLEMA DE ESTE ESTADO PARTE EN LA SEGREGACION DE LOS COSTOS SEMIVARIABLES, YA QUE ESTOS NO SE MUEVEN PROPORCIONALMENTE A LAS UNIDADES PRODUCIDAS, NI TAMPOCO PERMANECEN ESTACIONARIOS, EXISTIENDO COMO METODOS DE SEGREGACION LOS SIGUIENTES:

1. METODO DE ASIGNACION DIRECTA. ESTE CONSISTE EN DETERMINAR ARBITRARIAMENTE, CUALES COSTOS SON FIJOS Y CUALES SON VARIABLES, COM DESVENTAJA TENEMOS EL HECHO DE SER POCO CONFIABLES.
2. METODO DE MAXIMOS Y MINIMOS. A PARTIR DE UN PRESUPUESTO FLEXIBLE SE TOMAN LOS NIVELES MAXIMOS, PARA SER COMPARADOS CON LOS MINIMOS Y FINALMENTE DETERMINAR LA PARTE FIJA DE DICHS COSTOS.
3. METODO DE MINIMOS CUADRADOS. ESTE SE REFIERE A CUANTIFICAR LOS COSTOS FIJOS Y VARIABLES, PARTIENDO DE LA ECUACION DE LA RECTA, SABIENDO DE ANTEMANO QUE DICHA ECUACION ES:

5.1.EL PUNTO DE EQUILIBRIO

UNA INQUIETUD IMPORTANTE DE TODO EMPRESARIO ES CONOCER A QUE NIVEL DE VENTAS MINIMAS, LA EMPRESA CUBRE SUS GASTOS Y COSTOS BASICOS, ES DECIR SALE A MANO.

PARA ELLO ES NECESARIO DETERMINAR EL PUNTO DE EQUILIBRIO.

SIN EMBARGO, ANTES DE CONOCER LA FORMULA PARA SU CALCULO, VEAMOS CUAL ES SU SIGNIFICADO.

REY A. FOULKE DEFINE AL PUNTO DE EQUILIBRIO COMO "EL NIVEL DE OPERACIONES EN QUE NO HAY UTILIDAD NI PERDIDA NETAS".

BATER MAURI LO DEFINE COMO "LA CIFRA DE VENTAS QUE ES NECESARIA ALCANZAR PARA CUBRIR LOS GASTOS DE LA EMPRESA A PARTIR DE ESE VOLUMEN DE VENTAS, LA EMPRESA AUNQUE NO EFECTUE MUCHAS VENTAS, NO TENDRA PERDIDAS PUES HABRAN QUEDADO CUBIERTOS LOS GASTOS".

PARA SPENCER A. TRUCKER ES "EL PUNTO O NIVEL EN QUE CESAN LAS PERDIDAS Y EMPIEZAN LA UTILIDADES O VICEVERSA; O COMO EL NIVEL DE VENTAS EN QUE LAS UTILIDADES SON IGUAL A CERO".

POR LO TANTO PUEDE DEFINIR AL PUNTO DE EQUILIBRIO COMO EL NIVEL EN DONDE LAS VENTAS SON IGUALES A LOS COSTOS TOTALES Y LOS GASTOS TOTALES Y POR CONSECUENCIA UNA EMPRESA NO TIENE UTILIDADES NI PERDIDAS.

LA TECNICA QUE TRATA, MEDIANTE LA PLANEACION DE VENTAS, PRODUCCION, COSTOS, GASTOS Y PRECIOS QUE ALCANZARAN LAS UTILIDADES PROYECTADAS, Y EN VIRUTD DE QUE EN LOS ELEMENTOS ANTERIORES NO EXISTE RIGIDEZ, UNA VEZ ANALIZADOS LOS RESULTADOS, LA DIRECCION ESTRATEGICA DE LA EMPRESA PODRA TOMAR LAS DECISIONES QUE CONSIDERE NECESARIAS PARA CUMPLIR CON LOS PROGRAMAS ESTABLECIDOS A TRAVES DEL "SISTEMA DEL EQUILIBRIO", QUE ESTA REPRESENTADO POR LAS SIGUIENTES ABREVIATURAS Y TERMINOS:

- V = VENTAS (EN PESOS)
- V¹ = VOLUMEN DE VENTAS
- CF = COSTOS Y GASTOS FIJOS (EN PESOS)
- CV = COSTOS Y GASTOS VARIABLES (EN PESOS)
- CM = CONTRIBUCION MARGINAL (EN PESOS)
- PEU = PUNTO DE EQUILIBRIO (EN UNIDADES)
- U = UTILIDAD (EN PESOS)

FORMULAS:
$$V = \frac{C.F. + U}{\left\{ \left| - \frac{C.V.}{P.V.} \right| \right\}}$$

$$P.E.U = \frac{C.F.}{C.M.}$$

EJEMPLO:

	TOTAL	POR UNIDAD
VENTAS	\$24,000	1.0000
COSTOS VARIABLES	<u>16,000</u>	<u>.6666</u>
CONTRIBUCION MARGINAL	8,000	.3333
COSTOS FIJOS	<u>4,000</u>	<u>.1666</u>
UTILIDADES ANTES DE IMPUESTOS	4,000	.1666

NOTA:

VOLUMEN DE UNIDADES VENDIDAS	24,000
PRECIO DE VENTA UNITARIO	\$ 1

EL PRONOSTICO DE VENTAS

FACTORES A CONSIDERAR:

PARA LA FORMULACION DEL PRONOSTICO DE VENTAS, SE DEBE ESTUDIAR QUE HA PASADO EN LA VIDA DE LA EMPRESA, TANTO SUS PROBLEMAS COMO SUS LOGROS Y PARA TAL EFECTO SE DEBEN TOCAR ENTRE OTROS ASPECTOS LOS SIGUIENTES:

1. ANALISIS DE LAS TENDENCIAS EN VENTAS

ES UNO DE LOS PRINCIPALES INDICADORES ECONOMICOS DE PROSPERIDAD O DEPRESION QUE BENEFICIA O PERJUDICA A LAS EMPRESAS. PARA SU MEJOR LOGRO SE RECOMIENDA OBTENER APOYO DE LAS CAMARAS Y ASOCIACIONES DEL GIRO O ACTIVIDAD. CON BASE AL ESTUDIO SE PUEDE PREVER QUE FUTURO LE ESPERA A LAS VENTAS DE LA EMPRESA.

2. FLUCTUACIONES ECONOMICAS

CONSISTE EN DETERMINAR EN FORMA APROXIMADA, EL CICLO ECONOMICO PROBABLE PARA LA EMPRESA, DURANTE EL PERIODO DEL PRONOSTICO.

UTILIZANDO PARA TAL EFECTO LOS INDICADORES ECONOMICOS, QUE ESTAN AFECTANDO A LA EMPRESA.

3. FUERZAS ECONOMICAS GENERALES Y SUS INDICADORES

LAS FUERZAS ECONOMICAS EN ALGUNA FORMA, AFECTAN EL VOLUMEN DE VENTAS DE LA EMPRESA, PARA ELLO SERA NECESARIO CONOCER ENTRE OTRAS COSAS:

*EL PRODUCTO INTERNO BRUTO Y EL INGRESO NACIONAL

*LA DISTRIBUCION DE LA RIQUEZA

CD*LA POBLACION Y SU ESTRUCTURA POR EDADES

*LA OCUPACION O POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA

*LA INVERSION NACIONAL Y LA EXTRANJERA

*EL PRODUCTO AGRICOLA, GANADERO E INDUSTRIAL, ETC.

4. CAMBIO DE PRODUCTO Y REPERCUSION DEL MERCADO

5. CAMBIO DE PUBLICIDAD

6. CAMBIO EN DISTRIBUCION

7. CAMBIO DE PRECIOS

8. ANALISIS DEL MERCADO

9. CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO

METODOS PARA EL PRONOSTICO DE VENTAS:

1. ESTIMACION DE AGENTES

CONSISTE EN SOLICITAR A CADA VENDEDOR QUE CALCULE LAS VENTAS PROBABLES PARA SU TERRITORIO, TOMANDO COMO BASE LAS VENTAS PASADAS, A FIN DE CONOCER SI AUMENTAN O DISMINUYEN.

CADA JEFE DE ZONA REVISARA LOS PRONOSTICOS DE SUS VENDEDORES Y LOS GERENTES DE AREA, LO HARAN CON CADA JEFE DE ZONA HASTA LLEGAR AL GERENTE GENERAL DE VENTAS.

ESTE METODO TIENE LA VENTAJA DE UTILIZAR LA GENTE QUE ESTA MAS CERCA DEL CLIENTE Y ADEMAS DE QUE LOS VENDEDORES PARTICIPAN EN EL PROCESO DE PREDICCION Y EN EL LOGRO DE SUS OBJETIVOS.

2. VOTACION DE EJECUTIVOS

LOS PRONOSTICOS ESTAN CONSTITUIDOS POR LOS ENCARGADOS DE LAS DISTINTAS FUNCIONES DE LA COMPAÑIA.

CADA GRUPO DE EJECUTIVOS PREPARA UN CALCULO DE VENTAS. A TODOS SE LES ENTREGA COPIA DE LOS CALCULOS FINALMENTE SE SOMETE A DISCUSION GENERAL LLEGANDO POR ULTIMO AL PRESUPUESTO.

3. METODO ECONOMICO-ADMINISTRATIVO

ESTE METODO FUE DISEÑADO, PARA QUE A PARTIR DE LOS DATOS DE LA CONTABILIDAD DEL AÑO ANTERIOR, SE PUEDA PRONOSTICAR LAS VENTAS DEL AÑO SIGUIENTE, PARA TAL EFECTO SE UTILIZA LA SIGUIENTE FORMULA:

$$P = [(V_p + F) E] A$$

DONDE:

P = PRONOSTICO DE VENTAS
V_p = VENTAS DEL EJERCICIO ANTERIOR
F = FACTORES ESPECIFICOS

E = FUERZAS ECONOMICAS GENERALES
A = INFLUENCIA ADMINISTRATIVA

FACTORES ESPECIFICOS

1. FACTORES DE AJUSTE

SON ACONTECIMIENTOS ACCIDENTALES NO RECURRENTES COMO:

- a) FAVORABLES: AQUELLOS QUE BENEFICIAN A LA EMPRESA COMO PEDIDOS EXTRAORDINARIOS, RELACIONES POLITICAS, ETC.
- b) DESFAVORABLES: AQUELLOS QUE PERJUDICAN A LA EMPRESA COMO HUELGAS, INCENDIOS, FALLAS EN EL ABASTO DE MATERIALES, DEMANDAS O JUICIOS QUE RETRASEN LAS ACTIVIDADES, RENUNCIA O DESPIDO DE PERSONAL CLAVE, PRINCIPALMENTE DE VENTAS.

2. FACTORES DE CAMBIO

OFRECEN UN MEDIO PARA ESTIMAR VENTAS SI SE ESTUDIAN SUS POSIBILIDADES.

- a) CAMBIO DE PRODUCTO. MATERIALES, DISEÑO O FORMA DE MANUFACTURA, DISMINUYE EL COSTO Y POR LO TANTO EL PRECIO DE VENTA O DEL ESTABLECIMIENTO DE CONTROL DE CALIDAD.
- b) CAMBIO DE MERCADO. INTIMAMENTE RELACIONADO CON LA MODA, GUSTOS Y ESTILOS, EN CUANTO A CANTIDAD, LUGAR, COMPOSICION Y EDAD DE LA POBLACION, ACTIVIDAD ECONOMICA.
- c) MÉTODOS DE VENTA. AFECTAN LA FORMA DE REMUNERACION A LOS VENDEDORES, MODIFICACION A LA PUBLICIDAD, CAMBIOS EN LOS METODOS DE VENTA Y DISTRIBUCION, AMPLIACION, REDUCCION O DIVERSIFICACION DE SERVICIOS.

3. CORRIENTES DE CRECIMIENTO

RELACIONADO CON LA SUPERACION DE VENTA, DESARROLLO O EXPANSION, CREDITO

MERCANTIL. ...

FUERZAS ECONOMICAS GENERALES

SON FACTORES EXTERNOS QUE INFLUYEN EN EL MOMENTO DE CUANTIFICAR LAS VENTAS TALES COMO:

1. CONDICIONES ECONOMICAS GENERALES. INGRESO PERCAPITA, PIB, OCUPACION Y DESEMPLEO, PERDIDA EN EL PODER ADQUISITIVO DE LA MONEDA (INFLACION).
2. TENDENCIAS EN LA CONDICION ECONOMICA GENERAL
3. TENDENCIA Y VARIACIONES LOCALES REFERIDAS A LA CONDICION ECONOMICA Y AL MERCADO LOCAL O REGIONAL EN PARTICULAR.
4. VARIACIONES ESTACIONALES.

FACTORES DE INFLUENCIA ADMINISTRATIVA

ESTE FACTOR ES DE CARACTER INTERNO, SE REFIERE A LAS DECISIONES DE TODOS LOS DIRECTIVOS QUE INFLUYEN EN EL PRESUPUESTO DE VENTAS.

1. CAMBIO EN EL TIPO DE PRODUCTO
2. CAMBIO EN EL DISEÑO O TIPO DE ARTICULO PARA ADAPTAR A UNA ZONA O MERCADO EN PARTICULAR.
3. POLITICA DE MERCADO, EXPANSION EN CUANTO A TERRITORIO, PRODUCTOS, RESTRICCIÓN O AMPLIACION DE OFERTAS.
4. POLITICAS DE PRECIOS
5. POLITICA DE PUBLICIDAD EN RADIO, T.V., CINE, PERIODICOS, REVISTAS, YA SEA EN ESCALA NACIONAL, REGIONAL O LOCAL.

EJEMPLO:

VENTAS AÑO ANTERIOR	5'000,000.00
FACTOR DE BAJA VENTAS	800,000.00
FACTOR DE AUMENTO DE VTAS. POR CAMBIO	500,000.00
CORRIENTES DE CRECIMIENTO	600,000.00
FUERZAS ECONOMICAS GENERALES	5%
INFLUENCIA ADMINISTRATIVA	10%

$$\begin{aligned}
PV &= [(5'000,000 + 300,000) 0.95] 1.10 \\
PV &= (5'300,000 \times 0.95) 1.10 \\
PV &= 5'035,000 \times 1.10 \\
PV &= 5'538,500
\end{aligned}$$

6. FUENTES DE FINANCIAMIENTO

ANTES DE ESTABLECER CUAL ES LA FUENTE DE FINANCIAMIENTO A UTILIZAR EN UNA EMPRESA ES NECESARIO CONOCER CUALES EXISTEN, POR LO QUE EN FORMA ANEXA SE PRESENTA UN CUADRO SINOPTICO CLASIFICANDOLAS POR EL ORIGEN EN QUE PROVIENEN A LA EMPRESA.

CONOCIENDO LAS FUENTES, PARA TOMAR LA DECISION DE FINANCIAMIENTO SE DEBEN ANALIZAR DIVERSOS FACTORES COMO SON:

- ◆ ESTRUCTURA FINANCIERA DE LA EMPRESA
- ◆ POLITICAS RELATIVAS A LA APLICACION DE UTILIDADES Y
- ◆ PAGOS DE DIVIDENDOS
- ◆ POLITICAS SOBRE LA OBTENCION DE LINEAS DE CREDITO
- ◆ PECULIARIDADES DE CADA TIPO DE FINANCIAMIENTO

LA ESTRUCTURA FINANCIERA DE LA EMPRESA SE DETERMINA Y ESTUDIA, A TRAVES DEL ANALISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS, PARA DETERMINAR SU CAPACIDAD DE ENDEUDAMIENTO A CORTO Y LARGO PLAZO. POR OTRO LADO, LAS POLITICAS DE LA EMPRESA NOS INDICARAN LOS LINEAMIENTOS PARA EL TRATAMIENTO DE UTILIDADES Y PAGO DE DIVIDENDOS, ASI COMO PARA LA OBTENCION Y APLICACION DE CREDITO.

PARA CONOCER LAS PECULIARIDADES DE CADA FUENTE DE FINANCIAMIENTO, DEBEMOS COMENZAR POR CLASIFICARLAS DE ACUERDO A SU DURACION EN FUENTES DE FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO SE PUEDEN CLASIFICAR COMO SIGUE:

	INTERNO	1.UTILIDADES RETENIDAS 2.DEPRECIACION Y AMORT. 3.VENTAS DE ACTIVO FIJO NO UTILIZABLE 4.CAPITALIZACION DE LA ACTUALIZACION DEL CAPITAL 5.DESCUENTO DE DOCUMENTOS 6.FACTORIN	
		1. PASIVOS ACUMULADOS E IMPUESTOS POR PAGAR 2.DOCUMENTOS POR PAGAR	a. LETRA DE CAMBIO b. PAGARE
FUENTES DE FINANCIAMIENTO	EXTERNO A CORTO PLAZO	3.SISTEMA FINANCIERO 4. ANTICIPO A CLIENTES	a. PRESTAMOS DIRECTOS O QUIROGRAFARIOS b.CREDITO COMERCIAL IRREVOCABLE c:ACEPTACIONES d:PAPEL COMERCIAL e:PRESTAMOS BANCARIOS
		1.INSTITUCIONES DE CREDITO	1.HABILITACION O AVIO 2.REFACCIONARIO 3.HIPOTECARIO 4.FIDEICOMISO
	EXTERNO A MEDIO Y LARGO PLAZO	2.ARRENDAMIENTO FINANCIERO 3.EMISION DE ACCIONES 4.EMISION DE OBLIGACIONES	

FUENTES DE FINANCIAMIENTO A MEDIANO Y LARGO PLAZO

6.1. CREDITOS DE HABILITACION O AVIO

DE ACUERDO CON LO DISPUESTO POR EL ARTICULO 321, DE LA LEY GENERAL DE TITULOS Y OPERACIONES DE CREDITO, EN VIRTUD DEL CONTRATO DE CREDITO DE HABILITACION Y AVIO, EL ACREDITADO QUEDA OBLIGADO A INVERTIR EL IMPORTE DEL CREDITO PRECISAMENTE EN LA ADQUISICION DE LA MATERIA PRIMA Y MATERIALES, Y EN EL PAGO DE JORNALES, SALARIOS Y GASTOS DIRECTOS DE EXPLOTACION INDISPENSABLES PARA LOS FINES DE SU EMPRESA Y QUEDARA GARANTIZADO CON LAS MATERIAS PRIMAS Y MATERIALES ADQUIRIDOS Y CON LOS FRUTOS, PRODUCTOS O ARTEFACTOS QUE SE OBTENGAN CON EL MISMO CREDITO, AUNQUE ESTOS SEAN FUTUROS O PENDIENTES.

ESTE TIPO DE CREDITO, SE RESPALDA MEDIANTE LA CELEBRACION DE UN CONTRATO DE APERTURA DE CREDITO, EN EL QUE QUEDAN ESTABLECIDAS LAS CONDICIONES BAJO LAS CUALES SE OTORGA. DICHS CONTRATOS SE AJUSTARAN A LO DISPUESTO POR LAS SIGUIENTES LEYES:

-LEY GENERAL DE INSTITUCIONES DE CREDITO Y ORGANIZACIONES AUXILIARES

-LEY GENERAL DE TITULOS Y OPERACIONES DE CREDITO

6.2. LEY GENERAL DE INSTITUCIONES DE CREDITO Y ORGANIZACIONES AUXILIARES

1. SE CONSIGNARAN, SEGUN CONVenga A LAS PARTES Y CUALQUIERA QUE SEA SU MONTO, EN ESCRITURA PUBLICA O EN CONTRARIO PRIVADO, QUE EN ESTE ULTIMO CASO SE FIRMARA POR TRIPPLICADO ANTE DOS TESTIGOS Y SE RATIFICARA ANTE UN NOTARIO PUBLICO, JUEZ DE PRIMERA INSTANCIA EN FUNCIONES DE NOTARIO O ANTE EL ENCARGADO DEL REGISTRO PUBLICO CORRESPONDIENTE.
2. SIN SATISFACER MAS FORMALIDADES QUE LAS SEÑALADAS EN EL PUNTO ANTERIOR, SE PODRAN ESTABLECER GARANTIAS REALES SOBRE BIENES INMUEBLES O INMUEBLES, ADEMAS DE LOS QUE CONSTITUYEN LA GARANTIA PROPIA DE ESTOS CREDITOS, O SOBRE LA UNIDAD INDUSTRIAL, AGRICOLA O GANADERA.
3. LOS BIENES SOBRE LOS CUALES SE CONSTITUYA LA PRENDA, EN SU CASO, PODRAN QUEDAR EN PODER DEL DEUDOR Y ÉSTE PODRA USAR Y DISPONER DE LA PRENDA QUE QUEDA EN SU PODER, CONFORME A LO QUE SE PACTE EN EL CONTRATO.

6.3. LEY GENERAL DE TITULOS Y OPERACIONES DE CREDITO

LOS CONTRATOS DE APERTURA DE CREDITO DE HABILITACION O AVIO, SE AJUSTARAN A LAS SIGUIENTES CONDICIONES:

1. EXPRESARAN EL ORIGEN DE LA OPERACION, LA DURACION Y LA FORMA EN QUE EL BENEFICIARIO PODRA DISPONER DEL CREDITO MATERIAL DEL CONTRATO.
2. FIJARAN CON TODA PRECISION LOS BIENES QUE SE AFECTEN, EN LA APERTURA DE TIERRAS PARA EL CULTIVO, EN LA COMPRA O INSTALACION DE MAQUINARIA Y EN LA CONSTRUCCION O REALIZACION DE OBRAS MATERIALES NECESARIAS PARA EL FOMENTO DE LA EMPRESA DEL ACREDITADO.

6.4. CREDITO REFACCIONARIO

TAMBIEN PODRA PACTARSE EN EL CONTRATO DE CREDITO REFACCIONARIO, QUE PARTE DEL MISMO SE DESTINE A CUBRIR RESPONSABILIDADES FISCALES QUE PASEN SOBRE LA EMPRESA DEL ACREDITADO SOBRE LOS BIENES QUE ESTE USE CON MOTIVO DE LA MISMA, AL TIEMPO DE CELEBRARSE EL CONTRATO; Y QUE PARTE DE ESE IMPORTE SE APLIQUE A PAGAR LOS ADEUDOS EN QUE HUBIERE INCURRIDO EL ACREDITADO, PARA GASTOS DE EXPLOTACION O POR LA COMPRA DE BIENES INMUEBLES O DE LA EJECUCION DE LAS OBRAS QUE SE MENCIONAN, SIEMPRE QUE LOS ACTOS U OPERACIONES DE QUE PROCEDAN TALES DEUDAS, HAYAN TENIDO LUGAR DENTRO DEL AÑO ANTERIOR A LA FECHA DEL CONTRATO.

LAS RAMAS DE LA PRODUCCION QUE PUEDEN SER REFACCIONADAS SON LAS SIGUIENTES:

6.5. CREDITOS REFACCIONARIOS A LA AGRICULTURA

ESTE TIPO DE PRESTAMO TIENE COMO FINALIDAD FUNDAMENTAL AYUDAR A SOLVENTAR PROBLEMAS DE INVERSIONES DE CARACTER FIJO O SEMIFIJO, PARA AUMENTAR O INCREMENTAR LAS ACTIVIDADES PROPIAS DE UNA EMPRESA PARA SU PROPIO BENEFICIO, ASI COMO EL MEDIO ECONOMICO EN QUE OPERA.

PARA LA AGRICULTURA EN PARTICULAR HA DE DESTINARSE ESPECIFICAMENTE EN LA ADQUISICION DE MAQUINARIA AGRICOLA, APEROS, INSTRUMENTOS Y UTILES DE LABRANZA, ASE COMO EN LA REALIZACION DE CULTIVOS CICLICOS NO PERENNES O PERMANENTES EN LA APERTURA DE TIERRAS AL CULTIVO, EN LA PERFORACION DE POZOS Y ADQUISICION DE SU MAQUINARIA Y EN LA REALIZACION DE OBRAS MATERIALES NECESARIAS PARA EL FOMENTO DE LA FINCA AGRICOLA.

6.6. CREDITOS REFACCIONARIOS A LA GANADERIA

EL CREDITO REFACCIONARIO PARA EL GANADERO DEDICADO A LA CRIA, DEBE DESTINARSE BASICAMENTE A LA ADQUISICION DE GANADO PARA REPRODUCCION, ASI COMO AL MEJORAMIENTO DE TERRENO DE PASTOREO A LA INSTALACION DE CERCAS Y CORRALES, CONSTRUCCION DE ESTABLOS, BODEGAS, SILOS FORRAJEROS, PERFORACION DE POZOS Y ADQUISICION DE SU MAQUINARIA Y TODAS AQUELLAS INVERSIONES DE CARACTER FIJO O SEMIFIJO QUE REQUIERA UNA FINCA GANADERA.

6.7. CREDITOS REFACCIONARIOS A LA INDUSTRIA

ESTE TIPO DE CREDITO, DEBE OTORGARSE ESPECIFICAMENTE A LA INDUSTRIA PARA LA ADQUISICION DE MAQUINARIA Y/O EQUIPO ADICIONAL AL YA EXISTENTE, O PARA RENOVACION O REPOSICION DEL MISMO ASI COMO PARA ADQUIRIR, AMPLIAR O MEJORAR LAS INSTALACIONES INDUSTRIALES DE LA EMPRESA, TAMBIEN SE PUEDE DESTINAR UNA PARTE DEL CREDITO PARA EL PAGO DE CARGOS FISCALES Y PAGO DE PASIVOS DERIVADOS DE LA ADQUISICION DE INMUEBLES O EQUIPO, SIEMPRE QUE ESTAS RESPONSABILIDADES HUBIEREN TENIDO LUGAR DENTRO DEL AÑO ANTERIOR A LA FECHA DEL CONTRATO.

LA LEY ESTIPULA QUE ESTE TIPO DE CREDITO SE INSTRUMENTA A UN PLAZO DE 15 AÑOS, PERO EN LA PRACTICA SE OTORGA ENTRE 3 Y 5 AÑOS, PUDIENDO CONTAR CON UN PLAZO DE GRACIA ENTRE 1 Y 2 AÑOS.

ESTE TIPO DE CREDITO, DEBERA EXISTIR BAJO EL AMPARO DE UN CONTRATO, EN EL CUAL SE ESTIPULA EL MONTO, DESTINO ESPECIFICO, TASA DE INTERES PACTADA, GARANTIAS OTORGADAS, PLAZO, PROGRAMA DE AMORTIZACION, CONDICIONES GENERALES Y EN SU CASO AVALES O GARANTIAS ADICIONALES. DICHO CONTRATO, DEBE SER FIRMADO ANTE CORREDOR PUBLICO, Y REGISTRADO EN EL REGISTRO PUBLICO DE LA PROPIEDAD Y DEL COMERCIO DEL LUGAR EN QUE SE ENCUENTRA UBICADO EL ACREDITADO, YA QUE ESTA ULTIMA ES CONDICION PARA QUE EL CONTRATO PUEDA SURTIR EFECTOS ANTE TERCEROS.

DE ACUERDO CON EL ARTICULO 324 DE LA LEY GENERAL DE TITULOS Y OPERACIONES DE CREDITO, UN CREDITO REFACCIONARIO QUEDA GARANTIZADO CON: LAS FINCAS, CONSTRUCCIONES, EDIFICIOS, MAQUINARIAS, APEROS, INSTRUMENTOS, MUEBLES Y UTILES, Y CON LOS FRUTOS O PRODUCTOS FUTUROS, PENDIENTES O YA OBTENIDOS DE LA EMPRESA A CUYO FOMENTO HAYA SIDO DESTINADO EL CREDITO.

LAS GARANTIAS ANTERIORES PODRAN SER SIMULTANEAS O EN FORMA SEPARADA SEGUN SE REQUIERA.

DE ACUERDO CON EL ARTICULO 332 DE LA MISMA LEY, CUANDO LA GARANTIA POR PRESTAMOS REFACCIONARIOS SEA SOBRE FINCAS, EDIFICIOS Y MUEBLES INMOVILIZADOS, ESTA GARANTIA COMPRENDERA:

- a) EL TERRENO CONSTITUTIVO DEL PREDIO
- b) LOS EDIFICIOS Y CUALQUIER OTRO TIPO DE CONSTRUCCIONES EXISTENTES AL TIEMPO DE CELEBRARSE EL CONTRATO O EDIFICADOS CON POSTERIORIDAD A EL.
- c) LAS ACCIONES O MEJORAS PERMANENTES

- d) LOS MUEBLES INMOVILIZADOS Y LOS ANIMALES FIJADOS EN EL DOCUMENTO EN QUE SE CONSIGNE EL PRESTAMO
- e) LA INDEMNIZACION EVENTUAL QUE SE OBTENGA PRO SEGUROS EN CASO DE DESTRUCCION DE LOS BIENES DICHOS

6.8. PRESTAMO CON GARANTIA DE UNIDADES INDUSTRIAS (HIPOTECARIO)

ES UN FINANCIAMIENTO QUE SE OTORGA A INDUSTRIALES, CON LA GARANTIA DE LA UNIDAD INDUSTRIAL DE SU EMPRESA, INCLUYAN O NO BIENES INMUEBLES, A CONDICION DE QUE SU DESTINO NO SEA LA ADQUISICION O CONSTRUCCION DE INMUEBLES.

ESTE CREDITO, PUEDE SER UTILIZADO PARA CAPITAL DE TRABAJO, CONSOLIDACION DEL PASIVO, AMPLIACION O RENOVACION DE LA PLANTA O PARA RESOLVER ALGUNOS PROBLEMAS DE CARACTER FINANCIERO DE LAS EMPRESAS, INCLUYENDO RESPONSABILIDADES FISCALES, PUESTO QUE PERMITE LA UTILIZACION DE RECURSOS A LARGO PLAZO.