



# UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

## FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN



**AUTOR: JOSÉ ANTONIO MORALES CASTRO**  
**ARTURO MORALES CASTRO**  
**GABRIEL FIGUEROA FLORES**  
**BENJAMÍN SÁNCHEZ RODRÍGUEZ**

<b>Finanzas II La tesorería en la empresa</b>		Clave: 1359
Plan: 2005		Créditos: 8
Licenciatura: Contaduría		Semestre: 2º
Área: Finanzas		Hrs. asesoría: 4
Requisitos: Finanzas I FINANZAS BASICAS		Hrs. por semana: 4
Tipo de asignatura:	Obligatoria (x)	Optativa ( )

### Objetivo general de la asignatura

Al finalizar el curso el alumno analizará y conocerá, las distintas aplicaciones que permiten determinar el comportamiento de la tesorería en la empresa, para un correcto proceso de toma de decisiones en ella.

### Temario oficial (horas sugeridas 68 hrs.)

1. Las finanzas y el efectivo (12 hrs.)
2. Las finanzas de las cuentas por cobrar (12 hrs.)
3. Las finanzas de los inventarios (12 hrs.)
4. Las finanzas y los pagos anticipados (2 hrs.)
5. Las finanzas y el manejo de proveedores (2 hrs.)
6. Las finanzas y el manejo de los acreedores (4 hrs.)
7. Las finanzas y el manejo de los pasivos acumulados (2 hrs.)
8. Fuentes de financiamiento a corto plazo (12 hrs.)
9. Concepto y manejo de capital de trabajo (10 hrs.)



## **Introducción**

Este material se preparó con la intención de apoyar a los lectores para que conozcan las técnicas utilizadas en la administración de las cuentas que forman el capital de trabajo y que sirve a las empresas para poder desarrollar adecuadamente sus operaciones, buscando que las inversiones que se realizan sean productivas y que las fuentes de financiamiento sean las mejores en el mercado, en cuanto a ofrecer la tasa de interés baja que no afecte la rentabilidad de la empresa. También que las garantías que se solicitan no dejen inmovilizadas las inversiones de la empresa, en relación a que el plazo para pagar el financiamiento, le permita a la empresa cubrir con los compromisos sin afectar el flujo de efectivo.

**Tema 1. Las finanzas y el efectivo.** Se presenta la actividad del área financiera, para la toma de decisiones en relación a los sobrantes de efectivo o en su caso cuando hace falta efectivo para el desarrollo de las actividades propias y normales de la empresa, mostrando cuales son los canales a los que se tiene que acudir.

**Tema 2. Las finanzas y las cuentas por cobrar.** Se muestra la actividad financiera enfocada a la administración de las cuentas por cobrar, determinando cuál es el costo al otorgar el financiamiento y que alternativas existen para lograr la recuperación de estos valores antes de su vencimiento, mostrando el costo financiero de cada una de ellas.

**Tema 3. Las finanzas de los inventarios.** El lector podrá conocer la administración referida tanto a los inventarios de materia prima como la producción en proceso y artículos terminados, encaminados a conocer el costo de mantener estas inversiones y las estrategias para disminuirlas, para lograr una mayor rotación y con ello bajar la carga financiera.

**Tema 4. Las finanzas y los pagos anticipados.** Se presentan la actividades del área financiera para la buena administración de los pagos anticipados, referidos a su control para buscar las alternativas para disminuir el monto de las inversiones y, con ello, hacerlas productivas.



**Tema 5. Las finanzas y el manejo de proveedores.** En este tema, se desarrollan las estrategias para obtener el financiamiento de los proveedores y las ventajas de aceptar el pago anticipado de estos financiamientos, indicando los costos financieros de la toma de decisiones.

**Tema 6. Las finanzas y el manejo de los acreedores.** Estos financiamientos se obtienen cuando la empresa desea adquirir bienes diferentes a las materias primas, productos en proceso y artículos terminados y se tienen que realizar los cálculos para conocer el costo financiero de estas alternativas, comparando contra el costo de oportunidad o contra el costo que representaría el obtener el financiamiento en las instituciones financieras.

**Tema 7. Las finanzas y el manejo de los pasivos acumulados.** El lector conocerá los diferentes pasivos autogenerados por la actividad de la empresa, es como el pago de salarios, rentas, luz, etc., mostrando cuál es el impacto financiero al utilizar estos financiamientos, aprovechando los plazos máximos que se permitan en cada caso.

**Tema 8. Fuentes de financiamiento a corto plazo.** En este tema se presenta la situación de que, cuando la empresa determina cuáles son los requerimientos de efectivo, se tengan presentes los diferentes financiamientos que ofrecen las instituciones financieras (bancos, organismos auxiliares del crédito) quirografario, descuento de documentos etc., para determinar el costo financiero incluyendo el costo de las garantías que se tienen que ofrecer.

**Tema 9. Concepto y manejo del capital de trabajo.** Conociendo los temas del 1 al 8, se esta en condiciones de manejar la administración del capital de trabajo, para determinar si es necesario reducir la inversión o incrementarla, en su caso para que las operaciones de la empresa se realicen eficazmente



## **TEMA 1. LAS FINANZAS Y EL EFECTIVO**

### **Objetivo particular**

Al finalizar la unidad, el alumno pueda identificar y aplicar las diferentes aplicaciones que racionan a las finanzas con el efectivo, con el fin de poder establecer las distintas prioridades que le permitan establecer un adecuado proceso de toma de decisiones.

### **Temario detallado**

- 1.1 Fondos fijos
- 1.2 Efectivo mínimo disponible
- 1.3 Manejo de las cuentas bancarias
- 1.4 Manejo y orden de los pagos
- 1.5 Control de efectivo
- 1.6 Concentración del efectivo
- 1.7 La importancia de las conciliaciones bancarias y su depuración
- 1.8 Inversiones temporales
- 1.9 Aplicación práctica de tasas de descuento y rendimiento

### **Introducción**

En las empresas, independiente a su giro mercantil, requieren de la utilización de efectivo para realizar sus operaciones propias y normales, referentes al pago de gastos, costos y pasivos contratados, este efectivo proviene de las ventas de contado de sus bienes o servicios, de financiamientos obtenidos o de las aportaciones de los socios, a este respecto el administrador financiero, requiere conocer las diferentes herramientas de control para el buen manejo del efectivo, el cual podrá lograrse con la utilización de fondos fijos de efectivo (para realizar los gastos menores) o el uso de una cuenta de cheques (para todos los gastos mayores). Referente a la cobranza que se reciba de los clientes ver la posibilidad de operar con las instituciones bancarias, mediante el manejo de ordenes de pago. Las operaciones antes descritas, las reporta el banco en un estado de cuenta bancario mensualmente, por lo que se tiene que formular una conciliación bancaria para tener la certeza de que en contabilidad



se registraron todas las operaciones y al conocer el efectivo final, tomar la alternativa de realizar inversiones temporales para que estas generen un rendimiento que permita su comparación contra el rendimiento que se obtendría al realizar un descuento por pronto pago a sus clientes o la obtención de un descuento al pagar anticipadamente las deudas.

### **1.1. Fondos Fijos**

Es la cantidad de dinero que la empresa debe mantener para cumplir con sus diversos compromisos que surgen por motivos de la operación del negocio. Este fondo es la cantidad de dinero que debe tener disponible, de manera que pueda ser utilizado en forma inmediata para cumplir con sus diversos compromisos. En ocasiones también los acreedores diversos de las empresas señalan la cantidad de dinero que debe existir en las cuentas de caja y bancos de las empresas. Estos casos normalmente son, cuando el acreedor es un ente económico muy influyente en el destino de la empresa, es el caso de los bancos que fijan la cantidad mínima que las empresas que deben mantener en su fondo<sup>1</sup>.

El cálculo del fondo fijo que la empresa debe mantener, se realiza normalmente mediante la cuantificación de recursos monetarios que se necesitan para el pago de sus obligaciones contraídas por la operación de su ciclo económico productivo.

#### **➤ Motivos para mantener efectivo en caja y bancos**

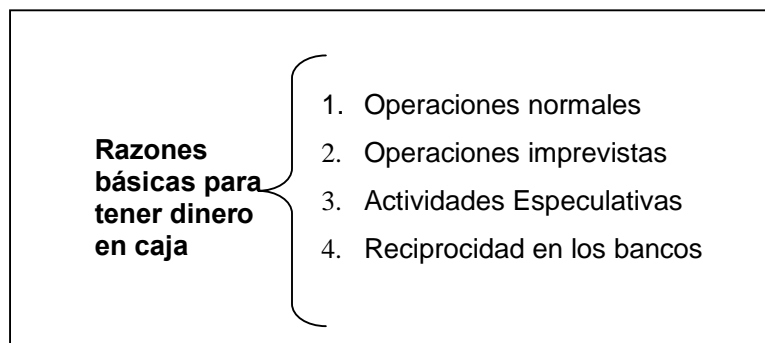
El dinero es un activo apreciado porque puede cambiarse por otros activos capaces de producir utilidades. En sí mismo, no produce utilidades. ¿Por qué una empresa debe mantener dinero?, el dinero fluye constantemente a medida que se realizan las actividades comerciales y los clientes pagan sus cuentas. ¿No es acaso razonable convertir nuevamente ese dinero en activos productivos que puedan, a su vez, generar más capacidad de ganancias? En general, éstos son argumentos atractivos, y un aspecto de la administración de caja es asegurarse de que el dinero no permanezca improductivo, pero existen cuatro razones básicas para mantener cierto nivel de dinero en caja:

---

<sup>1</sup> El importe del fondo lo fija el banco como una reciprocidad, para que el cliente tenga derecho a los servicios que presta el banco, su importe varía en cada institución bancaria.



1. **Operaciones normales.** Compra de inventario, compra de artículos estacionales, pago de nóminas, servicios que utiliza la empresa para la realización de las operaciones propias de su giro.
2. **Operaciones imprevistas.** Corresponde a los diferentes pagos que tendría que realizar la empresa, cuando se presentan contingencias tales como descomposturas del equipo y maquinaria, eventos naturales como inundaciones, incendios, campañas imprevistas de publicidad, etc.
3. **Actividades Especulativas.** Consistentes de oportunidades de rebajas o descuentos por volumen, o por pronto pago.
4. **Reciprocidad en los bancos.** Las instituciones bancarias, cuando las empresas o personas físicas hacen la apertura de una cuenta de cheques, les exigen que mantengan un saldo mínimo en esa cuenta, para tener derecho a los servicios que ofrecen las instituciones o para evitar el pago por el manejo de la cuenta.



**Cuadro 1.1. Razones básicas para tener dinero en caja**

Cuando se estudian las finanzas de las empresas, uno de los primeros temas que se analiza es la composición del estado de situación financiera. El primer renglón de inversiones dentro de los activos lo ocupa generalmente la tesorería que está conformada por los saldos en efectivo en la caja, más los saldos en cuenta de cheques y las inversiones temporales de fácil convertibilidad a efectivo.



## **.2. Efectivo mínimo disponible**

Para estar en condiciones de poder determinar el efectivo mínimo disponible, es necesario que las empresas conozcan cuantas operaciones de compraventa, pago de gastos, pago de otros servicios, necesita realizar y éstos se convierten a efectivo, apareciendo como una medida complementaria el calcular un colchón de seguridad, para hacer frente a los gastos o pagos imprevistos, al cual, con la experiencia de la empresa, se aplica un porcentaje del total de los gastos a realizar.

Con la información anterior se puede calcular por un mes completo, se tienen los elementos para aplicar las siguientes fórmulas:

### **Rotación de Caja:**

Desembolsos de efectivo mensuales / saldo promedio de efectivo (en el mes), el resultado indicará el número de vueltas que se le da al saldo de efectivo en un mes.

### **Efectivo mínimo requerido:**

(Desembolsos de efectivo mensual / Rotación de efectivo) + Margen de seguridad

Con el resultado que se determina, se esta en condiciones de tener la determinación del efectivo mínimo que se debe mantener en la cuenta de efectivo.

Ejemplo:

La empresa el Solar, S.A., determina que la información sobre los gastos realizados, es la siguiente:

- a. Total de gastos y compras en efectivo que se realizan por mes  
\$ 490,600.00
- b. El saldo promedio del efectivo que tiene la empresa durante el mes es  
de \$ 85,456.00



- c. Por la experiencia de años anteriores, se conoce que el monto de los gastos y compras en efectivo ha variado un 6.50 %

Se desea conocer el efectivo mínimo que debe tener la empresa.

### **Rotación del efectivo**

Desembolso del mes \$ 490,600.00 / Saldo promedio \$ 85,456.00 = 5.74

### **Margen de seguridad**

Desembolsos del mes \$ 490,600.00 x 6.50 % = \$ 31,889.00

### **Efectivo mínimo disponible**

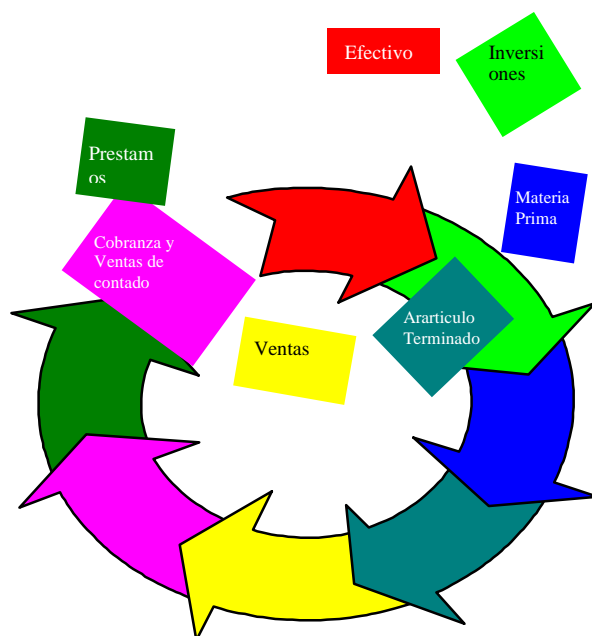
Desembolso del mes \$ 490,600.00 + margen de seguridad \$ 31,889.00 /  
rotación del efectivo 5.74 = \$ 522,489.00

Con base en la información anterior, se observa lo siguiente:

Rotación del efectivo 5.74, indica que durante el mes se logra una rotación de 5.74, que convertida a días (30 días / rotación 5.74) = 2.12 días, o sea que cada 2.12 días se le da la rotación al efectivo y conociendo el total de desembolsos, se determinó que la empresa requiere mantener como efectivo la cantidad de \$ 522,489.00.

Para poder controlar adecuadamente el efectivo, es necesario conocer en primer lugar, cuál es ciclo del flujo de efectivo, el cual podrá cambiar dependiendo si la actividad es de empresa comercial, de servicios o industrial, y si las operaciones se realizan de contado o a crédito. Se muestra un flujo, grama para mostrar el movimiento del efectivo.





**Figura 1.1 El ciclo del Flujo de Efectivo de los Negocios**

Conociendo el ciclo del flujo del efectivo, es necesario formular un Flujo de Caja, que nos permitirá conocer por cada uno de los meses cuáles serán los ingresos y cuáles las salidas del efectivo, lo que proporciona información para la toma de decisiones en relación a inversiones, por los excedentes de efectivo y en qué momento será necesario tramitar algún financiamiento, para hacer frente a sus compromisos. Lo anterior, además de permitirnos conocer el momento en que se deben presentar los eventos, nos indica el monto del efectivo sobrante o faltante.

Elementos que forman el **flujo de efectivo**:

**Saldo inicial.** Comprende el efectivo que se tiene en el rubro de caja y bancos al inicio del flujo de efectivo, al cual se le adicionarán los ingresos esperados calendarizados por cada uno de los meses que comprenderá el flujo, los cuales se forman de:



<b>Ingresos esperado</b>	}	<ul style="list-style-type: none"><li>a. Cobro a los clientes por las ventas a crédito</li><li>b. Ventas de contado</li><li>c. Aportaciones de los socios</li><li>d. Préstamos bancarios obtenidos</li><li>e. Intereses ganados sobre inversiones</li><li>f. Ventas de desperdicio</li><li>g. Ventas de activos fijos</li><li>h. Otros ingresos</li></ul>
------------------------------	---	---

**Cuadro 1.2. Elementos de ingresos esperados**

A la suma del saldo inicial y de los ingresos esperados, se le restaran los egresos, los cuales se forman de:

<b>Egresos</b>	}	<ul style="list-style-type: none"><li>a. Pago a proveedores</li><li>b. Compras de contado</li><li>c. Disminución de capital por retiro de socios</li><li>d. Pago de préstamos bancarios</li><li>e. Pago de intereses, comisiones bancarias y fluctuaciones cambiarias</li><li>f. Pago de gastos de fabricación, administración y venta</li><li>g. Compras de activos fijos</li><li>h. Pago de impuestos</li><li>i. Pago a los acreedores diversos</li><li>j. Otros</li></ul>
----------------	---	--

**Cuadro 1.3. Elementos de egresos**



Con la información anterior, se procedería en la siguiente forma:

Saldo inicial	\$
Más	
Ingresos de efectivo	\$
Suma Efectivo disponible	\$
Menos	
Salidas de efectivo	\$
Saldo final de efectivo	\$

Como se indicó en párrafos anteriores, al determinar el saldo final de efectivo, la empresa puede conocer, en forma oportuna si tendrá excedentes de efectivo y por cuántos meses, situación que puede aprovechar para realizar inversiones que le produzcan un interés; y en función al monto del efectivo disponible, podrá seleccionar el invertir en Instituciones Bancarias, en Sociedades de Inversión o la Bolsa Mexicana de Valores.

Si el saldo final es negativo, oportunamente, se podrán tramitar los financiamientos para obtener los recursos necesarios, seleccionando el tipo de financiamiento que sea más recomendable para la empresa, en función al monto, tasa de interés, plazo y garantías.

Para comprender los conceptos anteriores, se presenta el siguiente ejemplo: La empresa Solar S.A., tiene la siguiente información referente a las entradas y salidas de efectivo, realizadas durante el mes de enero del 2006:



CONCEPTO	INGRESOS	CONCEPTO	EGRESOS
COBRO A CLIENTES	\$10,000	PAGO A PROVEEDORES	\$ 8,000
VENTAS DE CONTADO	32,500	COMPRAS DE CONTADO	15,000
APORTACION DE SOCIOS	5,000	RETIRO DE SOCIOS	0
PRESTAMO BANCO	20,000	PAGO A BANCOS	0
INTERES GANADO	510	PAGO INTERES	2,000
VENTA DE DESPERDICIO	1,000	PAGO DE GASTOS ADMON, VENTA Y FABRICACION	31,000
VENTA DE ACTIVO FIJO	38,600	COMPRA DE ACTIVO FIJO	10,000
OTROS	100	PAGO DE IMPUESTOS	6,200
SALDO INICIAL	6,240	OTROS	50
TOTAL	103,950	TOTAL	75,750

Con la información anterior, se tiene que determinar cual es el saldo final del efectivo:

CONCEPTO	IMPORTE
SALDO INICIAL	\$ 6,200
MAS	
INGRESOS EN EFECTIVO	97,710
SUMA	103,950
MENOS	
SALIDAS DE EFECTIVO	75,750
SALDO FINAL DE EFECTIVO	\$ 28,200

Como se desprende del cuadro anterior, la empresa tiene un efectivo final de \$ 28,200, el cual tendrá que buscar la forma de invertirlo, para que le genere un interés, durante el tiempo que no se utilizara en las operaciones propias y normales.



Si el saldo fuera negativo, las opciones para obtener financiamientos son Préstamos con las Instituciones Bancarias.

#### **A corto Plazo**

- a. Directo
- b. Quirografario
- c. Descuento de Documentos
- d. Revolvente
- e. Prendario

#### **A largo Plazo**

- a. Refaccionario
- b. Habilitación o avío
- c. Hipotecario

### **Préstamos con los Organismos Auxiliares del Crédito**

- a. Arrendadoras Financieras
- b. Empresas de Factoraje Financiero
- c. Almacenes Generales de Depósito

Cada una de las instituciones relacionadas, ofrecen los financiamientos y algunos son muy específicos en su aplicación; este aspecto se tratara en subtemas posteriores.

### **1.3. Manejo de las Cuentas Bancarias**

El administrador financiero, buscando un mayor control y seguridad en el manejo del efectivo, acude a operar el efectivo mediante el uso de una cuenta de cheques que apertura en una institución bancaria, para lo cual requiere realizar los siguientes tramites:

Apertura; se acude a la institución bancaria, para llenar la solicitud y realizar la entrega de los siguientes documentos:

- a. Escritura constitutiva (en el caso de personas morales)
- b. Poder del Representante Legal
- c. Comprobante de domicilio
- d. El Registro Federal de Contribuyentes y para las personas físicas el CURP (Cedula Única del Registro de Población)



- e. Estados Financieros
- f. Tarjeta en la que se registran las firmas de los funcionarios autorizados para realizar la expedición de los cheques, pudiendo ser firma individual o mancomunada
- g. Trámite para realizar las operaciones electrónicas
- h. Efectuar el primer depósito
- i. Recepción de la chequera (algunas instituciones entregan una chequera provisional y posteriormente la chequera que tiene impreso el nombre y el RFC)

➤ **Tipos de cuentas de cheques:**

1. Existen cuentas en las que el banco marca un saldo mínimo que se tiene que mantener en la cuenta, para evitar que se les cobre por manejo de cuenta.
2. Cuentas que generan un interés sobre el saldo promedio que se mantenga durante el mes.
3. Cuentas que permiten la elaboración de un número indeterminado de cheques en el mes, sin cobrar comisión por ello.
4. Cuentas que permiten sólo la expedición de 10 o 20 cheques al mes.

El administrador financiero requiere estudiar cuál es la mejor alternativa para que la empresa pueda operar adecuadamente.

➤ **Depósitos bancarios**

La empresa realizará los depósitos en función al efectivo recibido en el día y lo canalizará como depósito a la cuenta bancaria; lo puede realizar esto en forma directa, elaborando una ficha de depósito y entregado el efectivo a la institución bancaria o contratando los servicios de una empresa de traslado de valores, la cual acudirá directamente a la empresa a recibir el efectivo y ella se encarga de entregarlo a la institución bancaria. Sobre el particular, la empresa tomará las decisiones en función del grado de riesgo que corra en el manejo del efectivo.

➤ **La cuenta de cheques como una mecánica de control.**

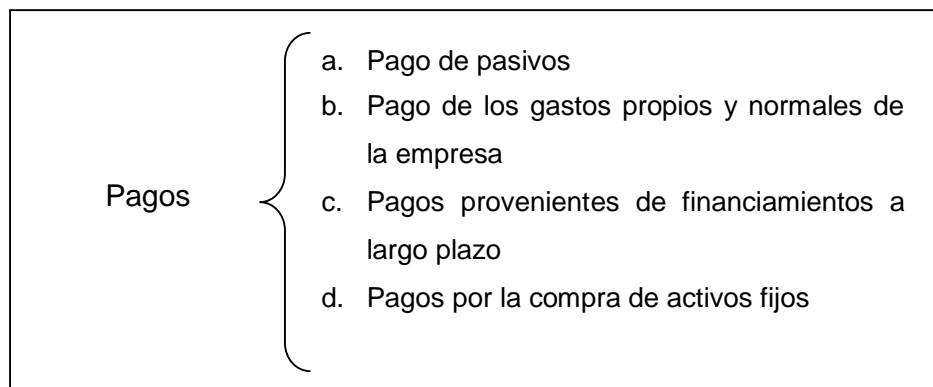


El control interno se verá reforzado si el efectivo recibido es depositado íntegramente a la cuenta de cheques, evitando que se realicen gastos o pagos con el dinero recaudado.

En relación a los pagos por gastos, compras o reducción de pasivos contratados con anterioridad, al realizarlos mediante la expedición de un cheque se podrán calendarizar y aprovechar que se cumpla con las autorizaciones previas. Lo anterior permite que en la empresa se fije una fecha para recibir los documentos a revisión y marcar un día para entregar los cheques, haciendo más transparente la operación, principalmente cuando se utiliza el sistema de firmas mancomunadas, permitiendo apegarse a los datos reflejados en el flujo de efectivo.

#### 1.4. Manejo y orden en los pagos

La elaboración de los cheques servirá para realizar los siguientes pagos, los cuales se pueden agrupar en:



**Cuadro 1.4. Grupo de pagos**

- a. **Pagos de pasivos**, provenientes de los servicios recibidos o de la adquisición de materias primas o productos terminados, en los cuales se acordó con los prestadores el precio y el plazo para realizar su pago. Se recomienda que antes de autorizar el pago se cuente con la autorización del área que recibió el servicio o los materiales, con el visto bueno del área de crédito y cobranza, en relación al plazo autorizado y del área de compras, para verificar los precios.



- b. **Pago de los gastos propios y normales de la empresa**, dentro de los que aparecen los sueldos, la renta, energía eléctrica, etc.; partidas que tienen la característica de ser repetitivas y cuyo vencimiento se conoce previamente, tal como sucede con los impuestos locales o federales.
- c. **Pagos provenientes de financiamientos a largo plazo**, dentro de los que aparecen los créditos bancarios y su carga financiera de intereses y otros gastos, la reducción del capital social, por retiro de algún socio o el pago de sus dividendos.
- d. **Pagos por la compra de activos fijos** (activo no circulante), bien sea que se adquieran de contado o por los pagos para reducir el financiamiento recibido.

### **1.5. Control del Efectivo**

En los subtemas anteriores, se mencionó el Ciclo del Efectivo, que les permite a los empresarios conocer:

- a. Salida del efectivo para realizar las compras de materia prima o producto terminado.
- b. Realizar los gastos para transformar la materia prima.
- c. Los gastos para realizar la venta de los productos y las operaciones propias y normales de la empresa.
- d. El tiempo otorgado de crédito al cliente
- e. Cobranza efectuada a los clientes.
- f. Préstamos bancarios recibidos o aportaciones de los socios.

Los procesos anteriores, si se convierten a días, muestran el tiempo que tarda el efectivo en regresar nuevamente a la empresa, situación que permite proyectar adecuadamente los requerimientos de efectivo y evitar el tener efectivo ocioso que no genera ningún beneficio para la empresa.





➤ **Administración eficiente de los recursos de efectivo**

Una buena administración del efectivo, tiene que partir del objetivo y de las políticas establecidas por la empresa, situación que permitirá evitar:

- 1) **Gastos innecesarios.** Lo cual se logra ejerciendo un estrecho control interno sobre las erogaciones a realizar.
- 2) **Reducción de gastos imprevistos.** No obstante que son conceptos que es imposible eliminar, existe la posibilidad de adquirir pólizas de seguro, contratos de mantenimiento sobre el equipo y maquinaria.
- 3) **Inversiones.** Es necesario contar con un presupuesto de inversiones, en el que se tengan programadas las inversiones en cuanto a importe y fecha de realización, para no desvirtuar la información del flujo de efectivo.
- 4) **Aprovechamiento de descuentos.** Es aconsejable que se anticipe el pago de las obligaciones que causen intereses o que signifiquen obtener un beneficio, sólo cuando se cuente con excedentes de efectivo, situación que permite aprovechar el costo de oportunidad.
- 5) **inversiones temporales.** Estas tienen el objetivo de invertir los excedentes de efectivo para obtener un rendimiento, sin limitar la liquidez de la empresa, para lo cual se recomienda invertir en valores de renta fija (mercado de deuda) y que son a corto plazo.

El saldo final de efectivo. Se debe guardar en la empresa en un lugar seguro, haciendo la separación del efectivo de los fondos fijos, del efectivo de la caja general, el cual posteriormente se enviara al banco para depósito en las cuentas de cheques y las chequeras. Todo esto debe estar al cuidado de una persona responsable que podrá ser el cajero general o el tesorero.



## 1.6. Concentración del efectivo

Una situación que ofrece mejores beneficios es lograr la concentración del efectivo, esto se logra acelerando la llegada del efectivo a la empresa y más cuando se utiliza una sola cuenta de cheques.

Cuando la empresa tiene varios puntos de venta o sucursales, el administrador financiero debe procurar que el efectivo recaudado en cada una de ellas, se deposite en una cuenta centralizadora y de ese importe proceder a realizar los pagos y las compras de mercancía.

Para lograr que funcione esta operación de concentrar las operaciones, será necesario determinar en qué forma llegara el efectivo por la cobranza o anticipos de clientes, para lo cual se puede utilizar:

- a. Que los diferentes puntos de venta o sucursales, realicen el depósito a la cuenta bancaria que se opera en la oficina central.
- b. Solicitar de los clientes que su pago lo realicen mediante una ficha de depósito a la cuenta bancaria que se opera en la oficina central.
- c. Que los clientes realicen sus pagos utilizando la banca electrónica o el sistema de SPEUA (**Sistema de Pagos Electrónicos de Uso Ampliado**), para agilizar la recepción del efectivo

En relación a las salidas de efectivo, que se realicen con la formulación de cheques de la cuenta bancaria que se opera a nivel central, tendrán las siguientes ventajas:

- a. Al realizar las compras en forma centralizada, se podrán lograr mejores precios o mejores condiciones crediticias.
- b. Si se efectúan los pagos en forma centralizada, se tiene la posibilidad de gestionar un descuento por pronto pago.
- c. Al realizar los gastos, bien sea por sueldos, rentas, etc., se podrá modificar la fecha de pago, para estandarizar todas las áreas.



### 1.7. La importancia de las conciliaciones bancarias y su depuración

Para tener la seguridad de que las operaciones registradas en la cuenta de cheques son correctas, es necesario practicar una conciliación entre las cifras que reporta el banco y las que aparecen en la contabilidad de la empresa, para lo cual es necesario que la institución bancaria proporcione un estado de cuenta que contenga todos los movimientos registrados en un mes. El proceso para efectuar la conciliación es el siguiente:

Al cierre del mes y/o el cierre del ejercicio, es necesario que toda empresa realice la conciliación bancaria de sus partidas ya contabilizadas, tomando en consideración los datos que presentan en los estados de cuenta bancaria.

#### ➤ Conciliación

La mecánica a seguir es la siguiente:

Saldo del banco (según el estado de cuenta bancario)	\$
Más:	
Cargos del banco no correspondidos en contabilidad	\$
a. Comisiones	
b. Cheques devueltos	
c. Intereses cobrados	
d. Impuestos retenidos	
Cargos de contabilidad no correspondidos por el banco	\$
a. Depósitos en tránsito	
b. Cheques cancelados	
c. Interés ganado	
Menos	
Abonos del banco no correspondidos en contabilidad	\$
a. Cancelación de cargos improcedentes	
b. Depósitos no identificados	
c. Interés sobre inversiones	



Abonos de contabilidad no correspondidos por el banco	\$
a. Cheques en tránsito (cheques expedidos y no cobrados)	
b. Cancelación de depósitos	
c. Cancelación de intereses	

Saldo según contabilidad (del auxiliar del banco) \$

**De la información que se desprenda al realizar la conciliación bancaria**, es recomendable que las partidas que tengan una antigüedad de 30 días, se proceda a su investigación y en su caso a efectuar el registro contable para Cargos del banco no correspondidos, este rubro corresponde a las diferentes partidas que el banco le ha cargado a la empresa y que en la mayoría de las ocasiones, se conocen hasta la revisión del estado de cuenta bancario, estas partidas también las ha reconocido la Secretaria de Hacienda y Crédito Público y para aceptar la deducción de ellas permite que se tenga únicamente el estado de cuenta bancario. Sin embargo, es recomendable que al conocer estos importes se acuda al banco para solicitar el comprobante con el que se efectuó dicha operación.

**Cargos de contabilidad no considerados por el banco.** Normalmente corresponden a los depósitos que se efectuaron a la cuenta de cheques, pero que el banco los acepta posteriormente, estas partidas son importantes en su investigación, para determinar cuál es la causa de que el banco no lo haya procesado.

**Abonos del banco no correspondidos por contabilidad.** Estos conceptos estarán referidos a depósitos que el banco recibió y que la empresa no había conocido, en la investigación será necesario solicitar la documentación al banco, para que en contabilidad se pueda aplicar al cliente correspondiente.

**Abonos de contabilidad no correspondidos por el banco.** Este renglón debería estar conformado por los cheques expedidos y que el beneficiario no se ha presentado al banco para realizar el cobro. Como se indico



anteriormente, no se deben permitir partidas mayores a 30 días, sin proceder a su cancelación.

### **1.8. Inversiones temporales o valores negociables**

Esta cuenta debe tener su origen en la aplicación de los excedentes de efectivo que tenga la empresa, los cuales deben estar plasmados en el flujo de efectivo, documento que además informará sobre el tiempo que la empresa contará con esos excedentes.

Estos importes se deben invertir en valores que permitan una amplia liquidez, o sea, que se puedan convertir a efectivo en un corto plazo, situación que en México se utiliza para realizar las inversiones principalmente en Mesa de Dinero o, en su defecto, en Cetes<sup>2</sup>.

**Mesa de Dinero.** Es un instrumento que han diseñado las instituciones bancarias y que permite traspasar los excedentes de efectivo para que generen un interés y el banco invierte los fondos recibidos en un portafolio de inversiones, tanto de renta fija como de renta variable y los rendimientos que reciben los entregan a los diferentes inversionistas. Este instrumento tiene la ventaja de ofrecer rendimientos atractivos y se puede tener una liquidez hasta de 24 horas, pero la desventaja aparece en que las instituciones bancarias solicitan la apertura de un contrato en el cual se exige como inversión mínima la cantidad de \$ 1 o 2 millones de pesos.

**Cetes.** Este instrumento es emitido por el Gobierno Federal cada semana y su colocación se realiza en una subasta pública, a la cual asisten los representantes de las instituciones bancarias y los representantes de las casas de bolsa, en esta subasta se acuerda el rendimiento que se cubrirá al inversionista, dependiendo de si el vencimiento es a 28, 91, 182 o 364 días, este instrumento además de tener un riesgo bajo y dar liquidez, los empresarios lo han considerado como una Tasa Líder, utilizada para medir el

---

<sup>2</sup> Cetes, son Certificados de la Tesorería de la Federación y son expedidos por el Gobierno Federal para financiarse. Estos títulos valor se emiten con diferentes plazos de vencimiento, pero el más común es el de 28 días, éstos instrumentos se adquieren a un precio menor del valor nominal (\$10.00) y en su vencimiento se reembolsan a su valor nominal.



comportamiento de las empresas. La desventaja es que para poder adquirir estos instrumentos, se requiere contar con un contrato de una Casa de Bolsa, los cuales fluctúan entre \$ 1 y 2 millones de pesos.

**Contratos de valores en administración.** Estos instrumentos los emiten las instituciones bancarias y tienen un vencimiento de 30 a 360 días; dentro de sus ventajas está el que las inversiones se realizan en la misma institución en la que se tienen las cuentas de cheques, la inversión requerida es de \$ 10,000.00 en adelante, pero la desventaja es que ofrecen un rendimiento muy raquítico.

	<b>Descripción</b>	<b>Ventajas</b>	<b>Desventajas</b>
<b>Mesa de dinero</b>	Contratos celebrados con un banco, con vencimiento a la vista o a 7, 14,21 días.	Ofrecen gran liquidez y las inversiones se realizan en una mezcla de productos a corto y largo plazo y de renta fija y renta variable, dando un mayor rendimiento en conjunto.	Los bancos solicitan un contrato mínimo de 1 millón de pesos y el banco es el que decide en que instrumentos se debe invertir
<b>Cetes</b>	Se tienen que comprar mediante contrato con una casa de bolsa	El rendimiento es fijo a 28, 61 o 365 días, los emite el Gobierno Federal, ofreciendo un riesgo mínimo.	El rendimiento no es muy elevado y los instrumentos no se pueden cancelar anticipadamente.
<b>Contratos de valores en Administración</b>	Es un contrato que se obtiene en las Instituciones Bancarias y el plazo fluctúa de 30, 60,90 o mas días.	Existen Instituciones Bancarias, que permiten celebrar el contrato con cantidades mínimas de \$10,000.00	El rendimiento que ofrecen es inferior al que producen los Cetes.

**Cuadro 1.5. Cuadro comparativo de inversiones a corto plazo**



De las alternativas descritas, se requiere que la empresa determine cual es el monto del efectivo excedente, para poder tomar la decisión del instrumento en el cual invertir.

Fundamento de la posesión de valores negociables. Según Besley y Brigham, los valores negociables, o activos *que son casi efectivo*, son inversiones a corto plazo extremadamente líquidas que le permiten a la empresa obtener rendimientos positivos sobre el efectivo que no se necesita para pagar las facturas en forma inmediata, pero que se necesitará en algún momento a corto plazo, tal vez en días, semanas o meses. Aunque tales inversiones generalmente proporcionan rendimientos mucho más bajos que los activos en operación, casi todas las grandes empresas tienen este tipo de inversiones.

➤ **Razones que justifican la posesión de valores negociables**

A continuación, se presentan dos razones básicas que justifican la posesión de valores negociables:

- a) Las inversiones temporales, sirven para no tener inversiones improductivas, de ahí que los autores las denominen “Cuasi-dinero”, por la facilidad para su conversión a efectivo.
- b) Los valores negociables también se utilizan como una **inversión temporal** para:
  - Financiar las operaciones estacionales o cíclicas y
  - Acumular los fondos que servirán para satisfacer ciertas necesidades financieras en el futuro cercano.



## 1.9. Aplicación práctica de Tasas de Descuento y Rendimiento<sup>3</sup>

### Interés

Llamamos INTERÉS, **I**, al beneficio que produce un CAPITAL, **C**, al **diferir su disponibilidad** un cierto TIEMPO, **t**.

Para calcular dicho beneficio es necesario fijar un **precio**, que deberá estar referido a la unidad de capital y a la unidad de tiempo.

Se trata de saber cuanto valdrá un peso del día de hoy dentro de un lapso de tiempo. La observación anterior se refiere, por un lado, a la pérdida de valor del dinero como al crecimiento de este por la acumulación de intereses ganados.

Lo anterior puede expresarse en *tanto por ciento*, también llamado *tasa*, ya que en el cálculo del interés se utiliza como dato el interés de 100 unidades de dinero en la unidad de tiempo, teniéndose entonces:

➤ **El interés puede ser simple o compuesto.**

Se llama **interés simple** cuando no se capitaliza, cuando los intereses devengados no se acumulan al capital para producir nuevos intereses en los años sucesivos, mientras dura el préstamo. Y es **interés compuesto** cuando, por el contrario los intereses se acumulan al capital periódicamente para producir con él nuevos intereses.

➤ **Interés simple**

Es evidente que el interés simple que produce un capital **C**, durante **t** años a la tasa **i**, está dado por

$$I = C * i * t$$

Donde:

I = Interés

C= Capital

i = tasa de interés

<sup>3</sup> Sistema Universidad Abierta-Facultad de Contaduría y Administración, *Tutorial para la asignatura Finanzas II, Plan 1998*,





t = tiempo  
Ó

$$I = \frac{C * i * t}{100 * k}$$

Donde:

C= Capital

i = tasa de interés

t = tiempo

k = 1 dado t en años, 12 dado t en meses o 360 dado t en días, etc.

### ➤ Monto

Llamamos monto  $M$ , a la suma del capital y los intereses devengados al final del tiempo  $t$ .

$$M = C + I$$

$$M = C + C * i * t \quad \text{Factorizando queda} \quad M = C * (1 + i * t)$$

Despejando C, tendremos:

$$C = \frac{M}{(1 + i * t)}$$

Esas dos parejas de fórmulas para M y C permiten calcular, para distintos momentos del tiempo, el valor de un capital que es disponible en un momento dado.

En este tipo de problemas es importante destacar que la fecha de disponibilidad de un capital es la **única referencia** para calcular el valor del mismo, referido a cualesquier otros momentos del tiempo.

Veamos un ejemplo



### PROBLEMA 1

Sea un capital "X" disponible dentro de 2 meses y cuyo valor a los 4 meses con sus intereses acumulados al 18% anual, es 12,160,000 pesos, pero no se capitalizan. Determinar ¿cuál será su valor a los 10 meses?

Aplicamos la fórmula

$$C = \frac{M}{(1+i*t)} \text{ Sustituyendo en la fórmula, queda de la siguiente manera:}$$

Éste es el capital disponible dentro de 2 meses.

$$C = \frac{12,160,000}{(1 + (.08 * 2 \div 12))} = \frac{12,160,000}{1.013333} = 12,000,000$$

Para solucionar el problema se plantea la solución de la siguiente manera:

a) Capitalizar el valor obtenido durante 8 meses, aplicando la fórmula

$$M = C * (1 + i * t)$$

y sustituyendo las cifras correspondientes queda de la siguiente manera:

$$M = 12,000,000 * (1 + (0.08 * 8 \div 12)) = 12,640,000$$

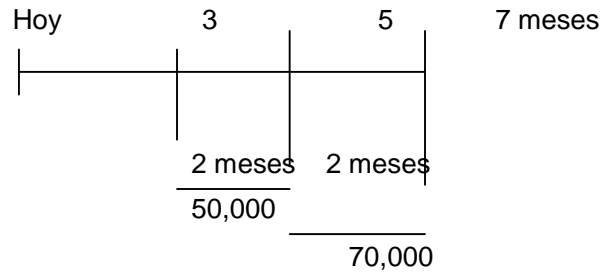
Véase el siguiente problema:

### PROBLEMA 2

Se tienen contraídas dos deudas: una de 50,000 pesos que debe pagarse dentro de 3 meses y otra de 70,000 pesos que debe liquidarse dentro de 7 meses. En el día de hoy se conviene pagar ambas deudas dentro de 5 meses. Calcular la cantidad que deberá pagarse si se considera un interés del 8% anual.



## SOLUCIÓN



Téngase en cuenta que los intereses deben contarse a partir del momento en que los capitales son disponibles.

Entonces:

1°. Calculando el monto de 50,000 al cabo de 2 meses:

Aplicando la fórmula  $M = C * (1 + i * t)$  y sustituyendo las cifras correspondientes se tiene el siguiente resultado:

$$M = 50,000 * (1 + (0.08 * 2 \div 12)) = 50,666.67$$

2°. Calculando el valor de 70,000 pesos 2 meses antes de su disponibilidad:

Se aplica la fórmula,  $C = \frac{M}{(1 + i * t)}$ , sustituyendo las cifras correspondientes queda el siguiente resultado:

$$C = \frac{70,000}{(1 + (0.08 * 2 \div 12))} = 69,078.95$$

Cantidad a pagar a los 5 meses:

$$50,666.65 + 69,078.95 = 119,745.60 \text{ pesos}$$

### ➤ Descuento simple

Descuento matemático o racional



Se calcula con la formula:

$$D = M * td * t$$

Donde:

D = descuento

M = monto

td = tasa descuento

t = tiempo

### EJEMPLO

Determinar el valor presente, al 6% de interés simple anual, de \$ 1 500 con vencimiento en 9 meses. ¿Cuál es el descuento racional?

### SOLUCIÓN

1° Se determina el Valor Actual con la fórmula,  $C = \frac{M}{(1 + i * t)}$ , sustituyendo las cifras correspondientes queda de la siguiente manera:

$$C = \frac{1,500}{(1 + (0.06 * 9 \div 12))} = 1,435.41$$

2° Se calcula el descuento de la siguiente manera:

$$\text{Descuento} = \text{Valor}_{\text{original}} - \text{Valor}_{\text{presente}}$$

$$\text{Descuento} = 1,500 - 1,435,40 = \$64.60$$

#### ➤ Descuento bancario o comercial

Es el descuento calculado mediante la fórmula del interés simple en la que tr (tanto por ciento de interés) se sustituye por una tasa de descuento td, quedando de la siguiente manera:



$$D = M * td * t$$

Donde:

D = descuento

M = monto

td = tasa descuento

t = tiempo

### EJEMPLO

Hallar el descuento simple sobre una deuda de \$ 1,500 con vencimiento en 9 meses a una tasa de descuento de 6%. ¿Cuál es el valor presente de la deuda?

### SOLUCION

1°.  $D = M * td * t$ , sustituyendo en la fórmula queda de la siguiente manera:

$$D = 1,500 * 0.06 * 9 \div 12 = 67.50$$

2°. Valor presente de la deuda:

$$Valor\_presente\_deuda = Valor\_original - descuento ,$$

sustituyendo los datos en la fórmula queda de la siguiente manera:

$$Valor\_presente\_deuda = 1,500 - 67.50 = 1,432.50$$

Por consiguiente, y como también se puede ver, el efectivo por razón del descuento comercial será menor que la cantidad obtenida por aplicación del racional.

#### ➤ Tasa de descuento equivalente a una tasa de interés

Para calcular la tasa de descuento a una tasa equivalente de interés, se utiliza la siguiente fórmula:



$$tr = \frac{\text{descuento}}{\text{valor\_actual}} * \frac{360}{\text{plazo\_del\_descuento}}, \text{ donde: } tr = \text{tasa de rendimiento}$$

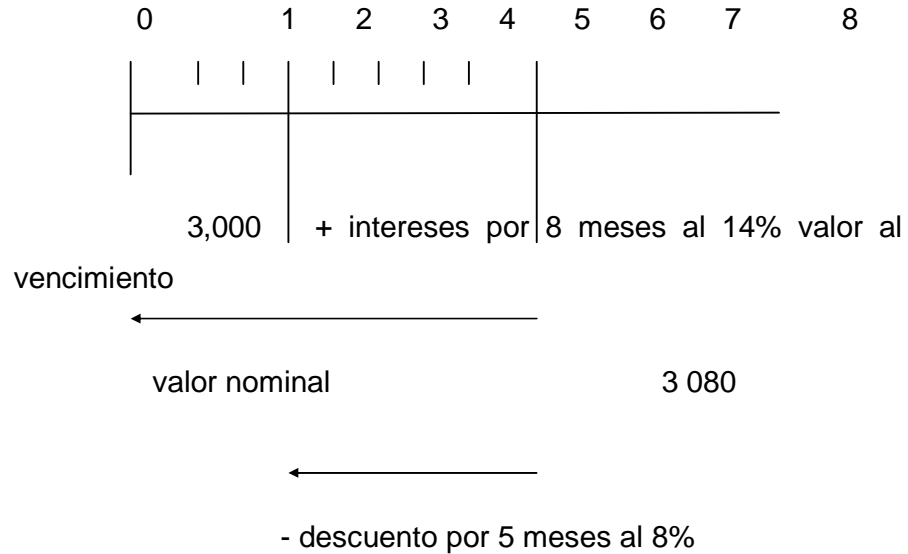
### ➤ Descuento de pagares

Un pagaré puede ser vendido antes de la fecha de su vencimiento. El comprador descuenta del valor del documento al vencimiento el descuento calculado desde la fecha de compra hasta la fecha de vencimiento a una tasa de descuento fijada.

### EJEMPLO

5 meses antes de la fecha de su vencimiento se vende un pagaré con valor nominal de \$ 3,000 pagadero a los 8 meses con interés a 14%. ¿Cuál es el importe de venta si se considera una tasa de descuento de 8%?

### SOLUCIÓN



### 1°. TASA DE RENDIMIENTO

El rendimiento es el resultado neto del que debemos utilizar, que no es otra cosa que un instrumento para la toma de decisiones



## EJEMPLO

### Cálculo de CETES

<b>DATOS</b>	Valor Nominal	\$ 10.00
	Tasa de Descuento	16.00%
	Tiempo	90 días

DESCUENTO  $D = M * td * t$ , sustituyendo queda de la siguiente manera:

$$D = 10 * 0.16 * 90 \div 360 = 0.40$$

PRECIO DE COMPRA = Valor Nominal - DESCUENTO

$$\text{PRECIO DE COMPRA} = 10.0000 - 0.4000 = 9.60$$

PRECIO DE VENTA A VENCIMIENTO = VALOR NOMINAL = \$ 10.0000

PRECIO DE VENTA ANTICIPADO = VN - DESCUENTO EN VENTA

Suponga que han transcurrido 30 días y la tasa es de 15.50%

$$\text{DESCUENTO EN VENTA} = 10.0000 \times 0.1550 \times (60/360) = 0.2583$$

$$\text{PRECIO DE VENTA ANTICIPADO} = 10.00 - 0.2583 = 9.7417$$

UTILIDAD <sub>30 días</sub> = PRECIO DE VENTA - PRECIO DE COMPRA

$$\text{UTILIDAD}_{30 \text{ días}} = 9.7417 - 9.6000 = 0.1417$$

Para determinar el rendimiento que se obtuvo por el tiempo que se tuvo el Cete, en este caso 30 días, se utiliza la siguiente formula:



$$tr = \frac{\text{descuento}}{\text{valor\_actual}} * \frac{360}{\text{plazo\_del\_descuento}}, \text{ sustituyendo cifras queda de la}$$

Siguiente manera:

$$tr = \frac{0.1417}{9.60} * \frac{360}{30} = 0.177126 * 100 = 17.7125\%, \text{ en este caso es la tasa de rendimiento que proporciona la tenencia del Cete durante los 30 días.}$$

Al concluir esta unidad, se han mostrado las bondades que representa la utilización de las formulas matemáticas aplicadas para el calculo del interés, las cuales sirven para determinar el costo financiero de los financiamientos que obtenga la empresa o en el calculo de los rendimientos sobre las inversiones que se realicen. Lo anterior es de gran utilidad para la empresa al conocer los rendimientos a obtener o los costos a cubrir y estar en condiciones de tomar adecuadamente una decisión.

### **Bibliografía del tema 1**

*Finanzas II La tesorería en la Empresa*, Fondo Editorial de la F.C.A.

ORTEGA Castro, Alfonso. *Introducción a las Finanzas*, México, Mc Graw Hill 2005 2da edición.

BESLEY Scout, Bringham Eugene F. *Fundamentos de Administración financiera*. México, Mc Graw Hill, 2005, 13 edición.

GITMAN, Lauwrence J. *Principios de Administración Financiera*, México, Prentice Hall, 2004, 9 edición.

### **Actividades de aprendizaje**

**A.1.1.** A partir del estudio de la bibliografía específica sugerida, elabora un mapa conceptual de los temas de la unidad.





**A.1.2.** Investiga en el periódico las tasas de rendimiento que ofrecen los principales bancos.

**A.1.3.** Investigar en las sociedades de inversión cual es el capital mínimo para operar en esa institución.

### **Questionario de autoevaluación**

1. Elabora la definición de efectivo.
2. Define el ciclo del flujo de efectivo.
3. ¿Cuál es la razón de que las empresas deban mantener efectivo?
4. Cómo apoya el efectivo, para evitar los riesgos de liquidez
5. ¿Cuál es la función que cumplen los fondos fijos de caja?
6. Define cuál es el objetivo de que las empresas cuenten con un fondo fijo
7. Indica cuál es el monto de efectivo que debe conformar el fondo fijo de caja.
8. ¿Qué son las inversiones temporales?
9. ¿Qué es la mesa de dinero?
10. ¿Cuáles son los tipos de cuentas de cheques?



## Examen de auto evaluación

1. Formando parte de las operaciones extraordinarias, que requieren la utilización del efectivo, aparecen:
  - a. Compra de materias primas
  - b. Reparación de la maquinaria
  - c. Pago de salarios al personal
  
2. Determine el flujo de efectivo, tomando en consideración que el crédito a clientes es de 28 días, el plazo de proveedores es de 32 días, el tiempo utilizado en producción es de 11 días y el tiempo que se requiere para la rotación:
  - a. 39 días
  - b. 28 días
  - c. 7 días
  
3. El promedio de los gastos menores realizados en el mes de marzo 2005 fue el siguiente: gastos de papelería \$ 12,300.00, útiles de aseo \$ 8,400.00, pasajes \$ 28,300.00, le consultan ¿cuál debe ser el monto del fondo fijo para lograr que la reposición del fondo fijo sea semanalmente?
  - a. \$ 25,000.00
  - b. \$12,500.00
  - c. \$ 28,750.00
  
4. Se acudió al Banco X., para abrir una cuenta de cheques, el banco les indica que deben tener un saldo mínimo que servirá de reciprocidad, equivalente al 12 % del importe del préstamo que han tramitado con valor de \$ 200,000.00. Si el banco paga el 13.20 % anual, le consultan a cuánto asciende el interés que ganará la empresa si transcurren 4 meses.
  - a. \$ 15,200.00
  - b. \$ 1,970.00
  - c. \$ 1.328.00



5. Indique usted qué representa el resultado de la prueba del ácido aplicada a la empresa Azul S.A., que indica \$ 1.25
  - a. Que por cada peso de pasivo se tiene \$ 1.25 de efectivo en tesorería
  - b. Que se tiene \$ 1.25 depositado en el banco a favor de la empresa
  - c. Que se tienen compromisos por pagar a corto plazo de \$ 1.25
  
6. En la empresa Flor S.A. se determinó un desembolso anual de efectivo por \$ 5,345,600.00 y una rotación de caja de 4 vueltas. Indique cuál es el efectivo disponible que requiere la empresa y como se modificaría su importe si se considera un 8 % como colchón de seguridad.
  - a. \$ 1,500,000.00
  - b. \$ 1,470,040.00
  - c. \$ 1,580,600.00
  
7. Para autorizar el crédito a los clientes, es necesario revisar el Tipo de Administración y estructura Organizacional que tiene el cliente. ¿Qué objeto tiene el obtener esta información?
  - a. Estimar el monto de las jubilaciones que tendrá que pagar
  - b. Conocer la capacidad del cliente para eficientar sus operaciones
  - c. Si los ejecutivos del cliente son responsables
  
8. Al realizar el análisis de la liquidez de la empresa, se pueden aplicar las razones financieras, dentro de las cuales aparecen:
  - a. activo circulante / pasivo a corto plazo
  - b. pasivo total a capital contable
  - c. utilidad neta / activo total
  
9. Indica, cuál es el objetivo principal de la formulación de un presupuesto de efectivo.
  - a. Conocer el importe de las entradas de efectivo
  - b. Conocer el efectivo disponible al final de cada mes
  - c. Conocer cuando se tendrán números negativos en la empresa



10. Al finalizar el mes, en qué forma se puede verificar que el saldo que arroja la contabilidad es correcto en relación al saldo que reporta el banco.
- a. Revisando el auxiliar de bancos en todos sus movimientos
  - b. Solicitando la confirmación del saldo al banco
  - c. Elaborando la conciliación bancaria.



## **TEMA 2. LAS FINANZAS DE LAS CUENTAS POR COBRAR**

### **Objetivo particular de la unidad**

Al finalizar la unidad, el alumno deberá analizar y aplicar los distintos componentes de las finanzas de las cuentas por cobrar, con el fin de saber cuantificarlas, para poder decidir de acuerdo a las necesidades y entorno en que se encuentra la empresa.

### **Temario detallado**

- 2.1. Las decisiones de otorgar crédito
- 2.2. Las políticas de crédito
- 2.3. Los estados de cuenta
- 2.4. El manejo de la cobranza
- 2.5. Cobranza extrajudicial
- 2.6. Cobranza judicial
- 2.7. Los convenios de pago
- 2.8. El saldo máximo de las cuentas por cobrar
- 2.9. Las otras cuentas por cobrar
- 2.10. La estimación para cuentas incobrables
- 2.11. Valor del dinero en el tiempo
- 2.12. La factorización e la cartera
- 2.13. La administración de cuentas por cobrar por terceros

### **Introducción**

La administración de cuentas por cobrar tiene por objetivo el mostrar las diferentes acciones a seguir, para tomar la decisión sobre la conveniencia de otorgar crédito a los clientes y conocer las diferentes alternativas que se tienen para logra el cobro de estas cuentas y cual es el costo financiero de cada una de ellas, para seleccionar la mas viable en cuanto a costo y tiempo, situación que se reflejara en un mejor flujo de efectivo.



## 2.1 Las decisiones de otorgar crédito

Las empresas, para realizar sus operaciones y ganar un mercado, otorgan crédito a sus clientes, para lo cual realizan una investigación y al final de ella fijan el monto de crédito que le ofrecerán a su cliente, el cual únicamente firmará la factura de venta para indicar que recibió la mercancía o servicio y que acepta el crédito. Las cuentas por cobrar representan en toda organización, el crédito que concede la empresa a sus clientes, sin más garantías que la promesa de pago a un plazo determinado.

El **concepto de crédito** corresponde a tener confianza, indicando que se tiene confianza en que el cliente liquidará su adeudo. Esta situación se presenta en todas las empresas y el cambio obedece al tipo de producto que se comercializa y al capital de trabajo que tenga la empresa para sustentar el crédito otorgado.

En forma adicional a otorgar crédito a los clientes, aparece el cobro de los intereses sobre el financiamiento o sobre los créditos morosos, generando un ingreso adicional para la empresa.

Con el otorgamiento del crédito surge el riesgo de:

- a. Que el cobro de las cuentas se retrase, afectando el flujo de efectivo.
- b. Que las cuentas por cobrar se conviertan en incobrables, afectando el flujo de efectivo y los resultados del ejercicio en que esto ocurra.

Con los conceptos anteriores, surgen las siguientes preguntas:

- Cuánto invertir en cuentas por cobrar.
- Monto máximo de crédito por cliente.
- Plazos de crédito por cada cliente.
- Sistema de control y recuperación de la cobranza.



Para dar contestación a las preguntas planteadas, es necesario revisar los subtemas que comprenden de los puntos 2.2 al 2.13, en los cuales se desarrolla todo lo referente a la administración de las cuentas por cobrar, que tiene por objetivo minimizar la inversión en cuentas por cobrar y en su caso buscar las estrategias para lograr una adecuada recuperación.

## 2.2. Las políticas de crédito

Las políticas de crédito son un “conjunto de decisiones que comprenden las normas de crédito de una empresa, los términos de crédito, los métodos empleados para cobrar las cuentas de crédito y los procedimientos para controlar el crédito”<sup>4</sup>. Es necesario contar con políticas de crédito, para establecer los procedimientos que se deben seguir cuando se valora el otorgamiento de un crédito y, con ello, aumentar la probabilidad de recuperarlo.

Las políticas de crédito se establecen en función a los siguientes factores:

- El **período de crédito**, que se refiere a la longitud del plazo de tiempo que se confiere al comprador para realizar el pago de las deudas generadas por las adquisiciones realizadas a la empresa. Aquí se establecen los descuentos por pronto pago que se le otorgan a los clientes cuando pagan antes del plazo original de crédito.
- Las **normas de crédito**, se refieren a la solidez y a la dignidad crediticia que un cliente debe exhibir para aspirar a que se le conceda crédito. Entre los factores que se utilizan están: la capacidad financiera mínima que deben tener los clientes de crédito para ser aceptados y el monto del crédito disponible para distintos tipos de clientes.
- La **política de cobranza de la empresa**, la cual se mide por la rigidez o elasticidad en el seguimiento de las cuentas de pago lento.
- Cualquier **descuento concedido** por pronto pago, incluyendo el periodo del descuento y el monto.

---

<sup>4</sup> BESLEY Scott y Brigham Eugene F., *Fundamentos de Administración Financiera*, Mc Graw-Hill, México, p. 649.



En el libro de Pymes, de Arturo Morales Castro, se menciona que las empresas Micro y Pequeñas, deben realizar un estudio antes de ofrecer crédito a sus clientes, indicando que se tiene que estudiar las “5 C” del crédito que consisten en:

- a. Conducta
- b. Capacidad de pago histórica
- c. Capacidad de endeudamiento
- d. Capacidad de pago proyectada
- e. Condiciones macroeconómicas





<b>Concepto</b>	<b>Definición de empresas</b>
<b>Conducta</b>	Consiste en evaluar la calidad moral y su capacidad administrativa, considerando que se refiere al estudio cualitativo del prospecto de cliente, en relación a cómo se ha comportado y que se espera que en esa forma continúe comportándose.
<b>Capacidad de pago histórica</b>	En este renglón se pretende determinar cómo se ha comportado el prospecto de cliente para obtener los recursos y cubrir sus compromisos. En esencia, se revisa si los flujos de efectivo han provenído de sus operaciones propias y normales o si ha tenido que acudir a la obtención de financiamientos de terceras personas o a la aportación de los socios.
<b>Capacidad de endeudamiento</b>	Al revisar la información financiera, se puede observar si la empresa es sólida financieramente, si la proporción de sus activos y pasivos permitiría incrementar la contratación de deudas.
<b>Capacidad de pago proyectada</b>	Al prospecto de cliente será necesario solicitarle estados financieros proyectados (pro forma), para analizarlos y determinar si con sus proyecciones será capaz de generar los flujos de efectivo para hacer frente a sus compromisos.
<b>Condiciones macroeconómicas</b>	En este aspecto, será necesario conocer cual es el comportamiento que se espera de la economía del país, de la industria y del sector al que pertenece el prospecto de cliente, resaltando los conceptos siguientes: <ul style="list-style-type: none"><li>○ Riesgo país</li><li>○ Actividad de la industria</li><li>○ Actividad del sector al que pertenece el prospecto del cliente</li><li>○ Posicionamiento del prospecto de cliente en el mercado</li></ul>

**Cuadro 2.1. Definiciones de empresa**



La información y actividades que frecuentemente se utilizan para realizar la evaluación de los solicitantes de crédito son principalmente los siguientes datos:

- a) Solicitar que los Estados Financieros básicos o principales, en el caso que éstos se encuentren dictaminados se debe dar especial atención a las notas a los estados financieros.
- b) Inspección física a la empresa.
- c) Solicitar como requisito indispensable el historial de crédito, emitido por el Buró de Crédito, los certificados de libertad de gravamen al Registro Público de la Propiedad y de Comercio.
- d) Referencias comerciales.
- e) Aavales que se puedan otorgar.
- f) Fijar el límite máximo de inversión en Cuentas por Cobrar.
- g) Establecimiento de límites máximos por clientes.
- h) Establecimiento de condiciones del crédito en forma clara.
- i) Evitar al máximo contar con cartera vencida.
- j) Abatir costos de cobranza.
- k) Evitar que el otorgamiento de descuentos por pronto pago se convierta en una carga adicional a los egresos por concepto de cobranza, dando como resultado que sea un costo no controlable; para evaluar la conveniencia del otorgamiento de los descuentos por pronto pago se debe realizar un análisis de costo-beneficio.

La técnica que auxilia al administrador financiero para la toma de decisiones en cuanto al otorgamiento del crédito, es el Análisis Financiero, el cual se realiza con la aplicación de las razones financieras, como se mencionaba en "*Finanzas básicas, editorial IMCP*", indicando que es la proporción que guardan diversos rubros de los estados financieros.

Forman parte de ellos:

**Estabilidad.** Consiste en determinar qué parte de sus activos están financiados con capital ajeno y cuál, por los accionistas, para tal efecto se pueden utilizar las razones financieras siguientes:



$$\text{estabilidad} = \frac{\text{Activo}}{\text{Capital}} \quad \text{ó} \quad \text{estabilidad} = \frac{\text{Activo}}{\text{Pasivo}}$$

El resultado indica por cada \$ 1.00 de Capital que han aportado los accionistas, cuánto se tiene invertido en el activo total de la empresa, mostrando por diferencia los financiamientos obtenidos.

**Capacidad de pago.** Consiste en determinar la suficiencia o insuficiencia de los recursos de la empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo y se puede calcular con base en lo siguiente:

<p><b>Capacidad de pago a corto plazo =</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Activo circulante / Pasivo a corto plazo</b></p>
--

Esta razón nos indica, por cada \$ 1.00 de pasivo que ha contratado la empresa, cuánto tiene invertido en el activo circulante, para hacer frente a ello y permitiría conocer si se tiene capacidad para contratar pasivos adicionales.

#### **Prueba severa o de liquidez**

<p><b>Prueba severa o de liquidez =</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Activo de inmediata disponibilidad / pasivo a corto plazo</b></p>
---

El resultado indica que en una situación extrema, si se consideran únicamente los activos de inmediata disponibilidad y se comparan contra el pasivo contratado, indicando que por cada \$ 1.00 de pasivo a corto plazo.

Este análisis se puede efectuar, tanto en forma interna por personal de la empresa, como por agencias dedicadas al análisis e investigación del crédito, con las ventajas de contar con la información que se obtiene de dichas agencias.



**Costo de Investigación y Cobranza.** Se refiere a todas aquellas erogaciones necesarias sin las cuales no se podría otorgar el crédito y su recuperación, tales como sueldos a empleados, papelería, depreciación, y todos los gastos necesarios, para el control y recuperación de la cobranza.

**Costo de Capital.** Es aquel que la empresa eroga principalmente por intereses, descuentos, dividendos, etc., originados por los financiamientos que recibe, mientras recupera la cartera.

**Costo de Morosidad.** Es aquel que se tiene por los retrasos en el pago por parte del cliente, adicionando los gastos por los trámites de recordatorios que se les hacen a los clientes, consistentes en telegramas, cartas, llamadas telefónicas, gastos de abogados, etc.

**Costo de Incobrabilidad.** Se refiere a la suma de los tres anteriores, más el costo de la mercancía de objeto de la venta, y que no se pudo recuperar.

Como se observa, los costos antes descritos representan los costos potenciales de otorgar crédito a los clientes, mismos que es necesario evaluar para estimar el impacto que tendrán en las utilidades de la empresa en un momento dado.

### **2.3. Los estados de cuenta**

#### **El estado de cuenta mensual**

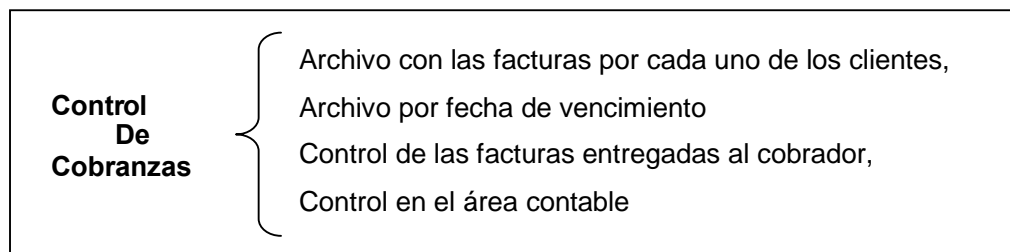
Es necesario verificar periódicamente la información que se genera en el área contable, con la información que tiene cada uno de los clientes, para proceder a investigar oportunamente las diferencias y tomar las decisiones oportunamente. Para facilitar este proceso, una herramienta la representan los Estados de Cuenta que se le envían al cliente, buscando que éste reporte las diferencias que surjan por pagos o descuentos no considerados por la empresa.



La preparación de los estados mensuales al cierre de la contabilidad mensual, impone una pesada tarea al departamento de contabilidad. Muchos almacenes al menudeo, con un gran número de cuentas, evitan esta urgencia mediante el escalonamiento del trabajo durante el mes, llevando un sistema de ciclo de cuentas, que consiste en realizar un calendario para enviar el 10% de los estados de cuenta cada mes, buscando que al final del ejercicio se hayan enviado los estados de cuenta al 100 % de los clientes.

En muchas ocasiones, se proporcionan los Estados de Cuenta de los saldos de los clientes, vía telefónica, mediante correo electrónico, incluso estableciendo una página de Web en la que se proporciona un número de cuenta o de identificación con el cual se realizan las consultas de manera personalizada y más rápida por cada cliente, situación que permite utilizar la tecnología y ahorrar costos, pero se tendrá que tomar en consideración que no habrá un comprobante de la entrega de dicho estado de cuenta al cliente.

#### 2.4. El manejo de la cobranza



**Cuadro 2.2. Elementos del control de cobranzas**

En toda empresa se requiere tener un control sobre la cobranza, el cual podrá ser:

- a. Archivo con las facturas por cada uno de los clientes, que servirán de referencia sobre el número de operaciones que el cliente ha realizado, copia de la documentación referente a línea de crédito autorizada, cartas, recordatorios o trámites legales.
- b. Archivo por fecha de vencimiento, que permita conocer cuáles facturas se vencen en determinada fecha.



- c. Control de las facturas entregadas al cobrador, para hacer su revisión y verificar el efectivo que logró cobrar.
- d. Control en el área contable, de la cuenta del cliente.

Teniendo el control descrito, el encargado del área de crédito y cobranza tendrá un expediente que contenga, por cada uno de los clientes, lo siguiente:

- a. Solicitud de crédito
- b. Investigación
- c. Estados financieros
- d. Garantías
- e. Línea de crédito autorizada y la fecha de autorización.
- f. Documentos pendientes de cobro
- g. Cartas de primer recordatorio de su vencimiento
- h. Cartas de segundo recordatorio de su vencimiento
- i. Cartas del tercer recordatorio de su vencimiento
- j. Envío al abogado de las facturas y documentos pendientes de cobro
- k. Documentación referente a los trámites realizados por el abogado
- l. Cobro realizado por el abogado
- m. Solicitud de cancelación de la cuenta, por ser incobrable según datos enviados por el abogado.

En función a los controles anteriores y dependiendo del número de clientes, será necesario que se contrate mayor número de cobradores o de abogados, en su caso, y al final de cada mes se debe solicitar al encargado del área, que rinda un reporte al área de finanzas, mostrando las actividades realizadas en el periodo, y cual es el valor de:

- a. Cuentas cobradas
- b. Cuentas pendientes
- c. Cuentas con atraso mayor de 30 días
- d. Cuentas con atraso mayor de 60 días
- e. Cuentas con atraso mayor de 90 días
- f. Cuentas en poder del abogado
- g. Estimación de cuentas que se convertirán en incobrables.



**Modelos Prácticos de Cobranza**<sup>5</sup>. En México pocas empresas conocen realmente su costo de cobranza, y mucho menos sus costos aleatorios, razón por la cual a continuación se muestran algunos modelos de utilización práctica que pueden ser aplicables en las empresas y que les sean de utilidad práctica.

**a) Modelo Bolten.**

Establece como elementos los siguientes:

UT = Utilidad Total.

P = Precio de Venta.

C = Costo de Ventas.

U = Unidad a Vender.

CC = Costo de Cobranza.

K = Costo de Capital.

d = Descuento Otorgado por Pronto Pago.

M = Morosidad.

M = Costo Promedio de Morosidad.

U = Unidades adicionales a vender debido al descuento por pronto pago.

%V = Porcentaje de Ventas no Pagadas.

I = Incobrabilidad.

%1 = Porcentaje de Ventas Incobrables.

ppp = Neto con descuento por pronto pago.

Para la Obtención de la mejor política a fijar, establece las siguientes fórmulas:

Ventas de Contado  $UT = PU - CU - CC$

Neto a 30 días  $UT30 = PU - CU - CU(K) - CC(U)$

Neto a 30 días con descuento dentro de los 10 primeros días:

(K)

$UT_{ppp30} = UT30 + (1-d) PU - CU - (CU \cdot 3) - CC(U)$

<sup>5</sup> Sistema Universidad Abierta-Facultad de Contaduría y Administración, *Tutorial para la asignatura Finanzas II, Plan 1998*,



Morosidad  $M = m (U + u) \%V.$

Incobrabilidad  $I = C (U + u) \%1.$

El propósito que se busca en el presente modelo es maximizar la utilidad de la empresa y el conocimiento de los costos que se afectan a la cobranza, a fin de abatirlos y, por otro lado, identificar la política más idónea para la empresa.

### b) Modelo Gitman

Este modelo está basado principalmente en la evaluación de políticas de cobro y cambio de los planes, utilizando para tal efecto las siguientes fórmulas:

#### Rotación de cuentas por cobrar

$$\text{Rotación}_{\text{cuentas por cobrar}} = \frac{\text{Ventas}_{\text{anuales a crédito}}}{\text{Promedio}_{\text{cuentas por cobrar}}}$$

$$\text{Promedio}_{\text{cuentas por cobrar}} = \frac{\text{Ventas}_{\text{anuales crédito}}}{\text{Rotación}_{\text{cuentas por cobrar}}}$$

#### Inversión promedio de cuentas por cobrar

$$\frac{\text{Costos}_{\text{totales}}}{\text{Rotación}_{\text{Cuentas por Cobrar}}} = \frac{\text{Costos}_{\text{totales}}}{\text{Ventas}} = \frac{\text{Ventas}_{\text{anuales crédito}}}{\text{Promedio}_{\text{cuentas por cobrar}}}$$

#### Descuento por pronto pago

$$\text{Descuento}_{\text{pronto pago}} = \frac{\text{Costo}_{\text{total unitario por unidades a vender}}}{\text{Rotación}_{\text{de cuentas por cobrar}}}$$

#### Costo de descuento por pronto pago

$\text{Costo de Descuento por Pronto Pago} =$ $\% \text{ de Descuento (Ventas sujetas a Descuento)}$
--





**c) Alternativas para reducir las cuentas por cobrar:**

- Promover la venta de contado. Una forma de lograr una reducción en las cuentas por cobrar es incentivando la realización de ventas de contado, para lo cual será necesario utilizar lo siguiente:
  1. Modificar los precios de venta, para que el cliente reciba un beneficio al tomar como base el comprar de contado
  2. En las operaciones a crédito, fijar además de un precio mayor de venta al aplicado en las ventas de contado, el cobro de un interés sobre el monto de la operación
  3. Fijar el cobro de un interés moratorio, cuando el cliente se extienda en cuanto al plazo autorizado originalmente.
  4. Efectuar una reducción en los montos y plazos que se otorgan a los clientes.
  5. Realizar los convenios con las instituciones bancarias, para aprovechar su campaña de vender a crédito a 6 o 12 meses sin intereses, cuando el cliente paga con tarjeta de crédito.
  6. Gestionar ante las instituciones bancarias, para que la empresa pueda recibir de sus clientes el pago con tarjeta de crédito o de débito.

El administrador financiero, tiene que evaluar estas alternativas, para decidir cual es la más recomendable por tener un costo financiero menor y que permita la recuperación del efectivo en menos tiempo.

➤ **Principales deficiencias**

En el manejo de las cuentas por cobrar, existen dos problemas básicos, que son:

- a. Una sobre inversión en cuentas por cobrar
- b. La presencia de cuentas incobrables



**Sobre inversión** en cuentas por cobrar. Cuando no existe una vigilancia al respecto, los encargados de ventas se dedican a ofertar la mercadería o servicios, ofreciendo créditos. Esta situación ocasionará que el capital de trabajo de la empresa se vea reducido por haber canalizado dichas inversiones al otorgamiento de crédito a los clientes, es que limitará el poder hacer frente a los otros compromisos de la empresa, tales como serían el comprar mercancía, pagar salarios, etc. Entonces la empresa se verá obligada contratar fuentes de financiamiento con terceras personas.

**Presencia de cuentas incobrables.** Cuando el número y monto de las cuentas por cobrar aumenta, se hace presente el riesgo de recibir cuentas incobrables y, con ello, la afectación a los flujos de efectivo y a la rentabilidad de la empresa.

➤ **Controles**

Para un mejor control de lo anterior, es muy recomendable la utilización de reportes. Para tal caso, se tiene el reporte de análisis de antigüedad de saldos, que nos indica en qué fase del adeudo está ubicado el cliente y tiempo de atraso, para saber conociendo en qué casos debe hacerse presión de cobranza.

**Procedimientos que ayudarán en la administración de las cuentas por cobrar:**

1) Revisar los tiempos y movimientos, para reducir el tiempo invertido para elaboración, revisión y entrega de la factura de venta, situación que permitirá que el crédito autorizado al cliente, no se vea adicionado con el tiempo invertido en el proceso antes descrito.

2) Antes de entregar la factura al cliente, se tiene que verificar que sean correctos los siguientes datos:

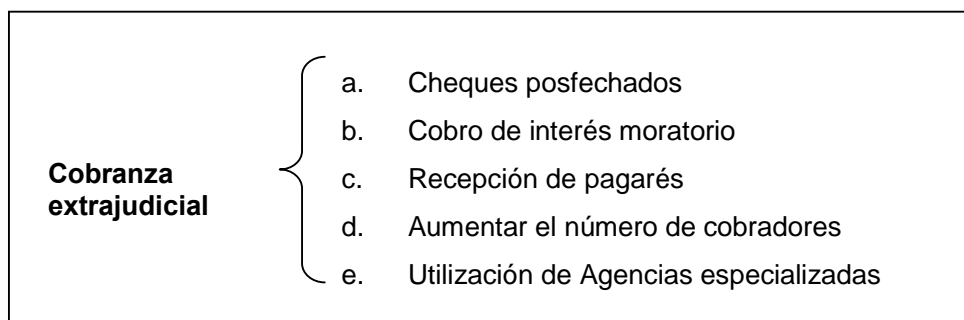
a. Datos de identificación del cliente (nombre, domicilio, R. F. C.)



- b. Verificación de las unidades surtidas
- c. Verificación del precio de venta
- d. Calculo del I. V. A.
- e. Verificación de operaciones aritméticas.

## 2.5 Cobranza extrajudicial

La cobranza extra judicial, consiste en utilizar los diferentes mecanismos para lograr que el cliente cubra el importe de su adeudo.



**Cuadro 2.3. Elementos de cobranza extrajudicial**

- a) **Cheques posfechados**, corresponde a los cheques que expide el cliente pero con una fecha posterior a la actual. Esta mecánica permite convencer al cliente para que nos facilite el cheque, el cual cobraremos en fechas posteriores. La desventaja es que al llegar la fecha para su cobro, el cliente no tenga efectivo en la cuenta de cheques y no se pueda cobrar el documento. La ventaja es que si no se puede cobrar el documento, al enviarlo al abogado, éste tendrá elementos para gestionar, mediante un juicio mercantil o penal, el cobro de dicho documento.
- b) **Cobro del interés moratorio**, esta política es recomendable, pero surtirá efectos para los clientes que reciban crédito posterior a la implantación de esta política, ya que para los clientes anteriores, no funciona este procedimiento.



- c) **Recepción de pagarés**, se debe implantar la política indicando que todo cliente que reciba crédito en sus operaciones, tiene que amparar el monto del crédito con un pagaré. En relación a los clientes anteriores, se debe tratar de gestionar que su adeudo lo respalden con un pagaré, esto tendría la ventaja de lograr que cuando el cliente se niegue a liquidar su adeudo, al enviarle la documentación al abogado, este tendrá elementos para promover un juicio mercantil, ya que si sólo tuviera la factura firmada, no sería fácil promover el juicio.
  
- d) **Aumentar el número de cobradores**, esto permitiría tener una vigilancia mejor y visitar a los clientes oportunamente para realizar el cobro, ya que es común que los clientes fijan un día y un horario a la semana para realizar los pagos a sus proveedores, y si no se presenta el proveedor, lo turnan para la siguiente semana y, si a la segunda semana no asiste el proveedor, proceden a cancelar el cheque.
  
- e) **Utilizar los servicios de agencias especializadas**, en el mercado existen agencias dedicadas a las funciones de cobranza, las cuales, mediante una comisión, realizan las gestiones para lograr el cobro, sin llegar a utilizar los servicios de abogados que gestionen un juicio mercantil. Este sistema es útil, ya que el cliente no tiene información de si es una agencia de cobranza o un abogado el que está realizando la gestión de cobro y trata de liberar su adeudo oportunamente.

➤ **Pagos parciales sobre el adeudo.**

Un gerente de cobranzas raramente rechaza aceptar una parte del pago de una cuenta. De hecho, a menudo sugiere que el cliente cubra la deuda haciendo dos o más pagos. Dicho gerente debe aclarar, siempre, al cliente que este método para cubrir una cuenta es una excepción en la política general del vendedor; de otra manera, el cliente puede considerar tal arreglo como un precedente. El gerente, también debe insistir en que el cliente mencione una fecha o fechas específicas, en las que hará el pago del saldo. Cuando un deudor hace el pago a plazos como resultado de una persistente actividad de cobranza, es aconsejable algunas veces pedirle que firme pagarés por el saldo.



Se han presentado las diferentes estrategias para lograr que el cliente cubra sus adeudos. Cada alternativa tiene un costo financiero y, al tomar la decisión, se tendrá que optar por la más económica o la que reduzca el plazo para obtener el efectivo.

## **2.6 Cobranza judicial**

En este procedimiento, las cuentas no recuperadas se envían al abogado para que este inicie las gestiones judiciales y logre su recuperación. Este procedimiento tiene la ventaja de poder recuperar el efectivo del crédito otorgado, pero, la desventaja es, primero, el tiempo que se lleva el realizar el juicio mercantil y, en segundo lugar, es considerar que al gestionar el trámite judicial, será muy difícil que el cliente continúe realizando operaciones con la empresa.

Al entablar el juicio, de inicio será un juicio mercantil, pero puede derivar en juicio penal. La empresa también debe tomar en consideración al iniciar el juicio, que tiene que cubrir periódicamente gastos al abogado y al final cubrir sus honorarios, que normalmente se fijan sobre un porcentaje de la cobranza.

Se recomienda que una cuenta no debe ponerse en manos de un abogado o agencia de cobranzas, sino hasta que se hayan agotado otras medidas y el acreedor esté preparado para romper las relaciones comerciales con el deudor. Es bien sabido que la cuenta más antigua es la más difícil de cobrar y por esta razón, cuando las circunstancias lo justifican, el acreedor no debe vacilar en realizar esta acción final drástica.

Al realizar la cobranza por este medio, la empresa tendrá que estar consciente de que el cobro podrá recibirse en efectivo o en bienes. Y si sucede esto último, se tiene que proceder a convertirlos en efectivo y se estará presente a recibir pérdidas adicionales por diferencias contra el precio de mercado de dichos bienes.



## 2.7 Convenios de pago

Este procedimiento se puede presentar para que el cliente realice los pagos en función al convenio realizado entre empresa y cliente. Este tipo de operaciones se presenta:

- a. Cuando el cliente tiene problemas financieros y se le está apoyando por la empresa, para que él pueda continuar trabajando.
- b. En la venta de bienes de consumo duradero, en los cuales se da financiamiento a los clientes por 36 o más meses (estas operaciones aparecen en la venta de inmuebles, automóviles, maquinaria, etc.)

Al realizar el convenio, se estipula el monto del crédito, la carga de intereses y las fechas de pago, además de indicar cuáles serán las garantías que el cliente ofrece. Cuando existen ventas de inmuebles, se puede operar con un Contrato de Compra-Venta, con reserva de dominio, mediante el cual, cuando el cliente termina de pagar la vendedora le escritura la propiedad.

En la venta de automóviles o maquinaria, el proveedor conserva la factura original de venta mientras el cliente termina de pagar su adeudo.

Lo recomendable en estos casos es que la empresa registre el contrato de convenio de pagos, para darle la formalidad al documento y poder ejercer las acciones pertinentes cuando sea necesario.

### ➤ **Condiciones del crédito en ventas a plazos**

También se conoce como venta en abonos. En los primeros años de las ventas a plazos, la durabilidad del producto era la primera consideración en la venta de bienes del plan a plazos. Los vendedores pusieron poca atención al crédito establecido del comprador. La actitud del vendedor se limitaba a: si el cliente no hacía sus pagos al vencimiento, podría recuperar ("reasumir la posesión") los artículos, revenderlos y no perder en la transacción, sin embargo, eso no recupera la totalidad de la cuenta por cobrar.

Las condiciones de un contrato de venta a plazos constan de cuatro elementos básicos: (1) el enganche, (2) pagos periódicos iguales, (3) el recargo y (4)



vencimiento de la deuda. El riesgo del vendedor se reduce mediante un fuerte enganche, pagos periódicos considerables y corto vencimiento. El gravamen del comprador es facilitado por el enganche reducido, los pagos periódicos pequeños y por un vencimiento prolongado; pero a mayor periodo, mayor recargo (Mayor costo para el consumidor no necesariamente significa mayores utilidades para el vendedor; **cuesta más** al vendedor llevar una cuenta durante un periodo prolongado). Estos intereses en contacto dan por resultado una verificación amplia en las condiciones de ventas a plazos. Las tiendas que venden sobre un plan a plazos compiten en condiciones liberales ofrecidas a fin de obtener un mayor volumen de negocios.

**Límite del crédito a plazos.** Así como del monto que tiene de ingreso el cliente, en ocasiones, las empresas verifican en el Buró de crédito los antecedentes de cumplimiento de pago del mismo.

Condiciones de pago y vencimiento a 12 ó 24 meses.

- **Tipo de bienes.** Bajo una firme política de crédito a plazos, el tipo de bienes vendidos afectará la fecha de vencimiento del contrato. Lógicamente, los bienes delicados que durarán solamente unos cuantos meses serían vendidos sobre condiciones menos liberales que el mobiliario doméstico, el cual puede durar mayor tiempo. Las dificultades del cobro se aumentan cuando un cliente debe pagar por bienes desgastados o rotos.
- **Enganche.** Las empresas, para garantizar el realizar una operación de venta, le solicitan a sus clientes el pago de un enganche, que consiste en que el cliente realiza un pago parcial antes de recibir la mercancía o el servicio. Esta operación se solicita normalmente cuando se trata de un cliente nuevo o cuando la mercancía objeto de la venta se tiene que fabricar específicamente para el cliente. Lo anterior permite que la empresa vendedora reduzca el riesgo sobre la cobranza.



Algunos almacenes requieren poco o ningún enganche particularmente a clientes con buen crédito establecido. Ellos toman en cuenta que si el riesgo es conveniente y la compra razonable, el enganche no es necesariamente materializado.

➤ **Cargos por servicios al cliente**

Al autorizar el crédito al cliente, el encargado del área de finanzas, requiere determinar cual será el cargo que se tiene que realizar, modificando el precio de venta, para que la empresa recupere el costo del financiamiento, aplicando el costo de oportunidad.

Donde  $f$  es el cargo final de las finanzas,  $C$  el monto básico del crédito (precio de venta menos el enganche);  $n$ , el número de pagos que deben hacerse.

Si los pagos se efectúan mensualmente, la fórmula será:

$$\text{Interés}_{-anual}_{-simple} = \frac{24 f}{C(n+1)}$$

**Monto total de la compra.** La mayoría de los establecimientos adaptan la fecha máxima de vencimiento al monto total de bienes vendidos, así que la unidad de pago no será un apuro para el cliente. Por ejemplo: un almacén que requiere un saldo de \$180 en la venta de un mueble de casa para ser pagado en 12 mensualidades de \$15 cada una, puede ampliar su saldo de \$300 sobre 15 meses o más.

**Precio de reventa de bienes.** Generalmente, las ventas a plazos son hechas bajo un contrato que da al almacén el derecho de recuperar y revender los bienes, si los pagos no se hacen a su vencimiento. El precio de reventa de las mercancías es, por tanto, un factor determinante para fijar la fecha de vencimiento del contrato. La ropa usada de hombres, por ejemplo, tiene poco o ningún precio de reventa, así, los periodos alcanzan de 3 a 6 meses. Pero, los principales utensilios del hogar con un considerable precio de reventa, son





frecuentemente vendidos en periodos que alcanzan más de 36 meses. Los almacenes de departamentos casi nunca recuperan bienes vendidos a plazos. Prefieren demandar sobre cuentas que han llegado a ser delitos. Consecuentemente, el precio de reventa es un factor de menor importancia en la política de ventas a plazos de una tienda de este tipo.

Al realizar una venta, es necesario que la empresa vendedora tome en consideración ciertos eventos que podrán afectar bien sea las ventas a futuro o la recuperación de las ventas realizadas, dentro de los que aparecen:

➤ **Riesgos indeseables**

**Tendencia económica.** Hemos notado que las condiciones económicas generales son factor importante al analizar el riesgo del crédito. Las tendencias económicas tienen una influencia decisiva en las condiciones del crédito a plazos por el elemento tiempo involucrado. Cuando las situaciones de pobreza en los negocios parecen ser inminentes, el vendedor a plazos se inclina por solicitar unidades de pago más grandes adelantando la fecha de vencimiento, a fin de evitar serios problemas de cobro si el cliente es afectado por una baja repentina en las condiciones de los negocios.

**Cargos por servicios.** Los recargos y servicios en una venta a plazos involucran muchos gastos que provienen de la caja y "cargos" regulares de ventas, dentro de los que aparecen las investigaciones, cobros de cheques, sueldos del personal de contabilidad y archivo, timbres, papelería y efectos de escritorio y cobranzas-que que deben ser tomados en cuenta, y frecuentemente alcanzan los mismos importes si se trata de una pequeña venta tanto como una de monto considerable.

Las pérdidas de una cuenta incobrable deben también ser consideradas. Además, el capital del comerciante es obstruido durante un periodo prolongado. Si financia las ventas a plazos asignando sus cuentas por cobrar, tiene el costo adicional de este procedimiento. Obviamente, un establecimiento que opera a plazos no tendrá éxito si no hace un presupuesto de estos costos y los aprueba sobre el crédito del cliente, de una u otra manera.



Algunos almacenes aconsejan "no cargar al crédito", pero ellos deben valorar sus bienes para cubrir los gastos extra. Algunas tiendas imponen un recargo redondo por servicios sobre todas las ventas a plazos. La práctica más común es aumentar un cierto porcentaje, usualmente cerca del 1% por mes, sobre el precio de venta menos el enganche. Este cargo se suma al saldo y el total se divide entre las unidades de pago.

Por ejemplo, si un cliente compra \$ 200 de mercancía y paga el 15% al contado (\$ 30), el saldo que adeuda después del enganche es de \$ 170. Para un término de 12 meses, un recargo del 1 % mensual (1% de \$ 170 X 12 = \$ 20.40) da un saldo a crédito de \$ 190.40. Los pagos serán de \$ 15.87 por mes. Sin embargo, si el cliente desea pagar el saldo en 6 meses, el recargo sería solamente de \$ 10.20 (1% de \$ 170 X 6), y el pago mensual ascendería a \$ 30.03

Los variados métodos para calcular los recargos por servicios e intereses hacen difícil que los consumidores confronten los costos del crédito. En la práctica los clientes a crédito tienden a considerar el monto de los pagos más que el costo, y algunos acreedores inmorales, ampliando los pagos sobre un largo período para reducir su importe, son capaces de cargar intereses que ahuyentarían a los clientes, cosa que no sucedería si se expresaran en términos de un interés anual simple. Se ha ideado un método que se aproxima al interés anual simple sobre contratos de crédito a plazos, prescindiendo del usado para cargos a crédito.

Fórmulas distintas son empleadas en planes de pagos semanarios o mensuales. Si éstos se realizan semanariamente la fórmula es:

$\text{Interés anual simple} = \frac{100 f}{C (n + 1)}$
---



Donde  $f$  es el cargo final de las finanzas,  $C$  el monto básico del crédito (precio de venta menos el enganche);  $n$ , el número de pagos que deben hacerse.

Si los pagos se efectúan mensualmente, la fórmula será:

$$\text{Interés anual simple} = \frac{24 f}{C (n + 1)}$$

**Límite del crédito a plazos.** Cada vez que se hace una compra a plazos, el cliente va a la oficina de crédito y arregla las condiciones de pago. Sin embargo, el límite de un crédito a plazos no tiene la misma significación que el del crédito para una cuenta regular o para una cuenta renovada. El archivo de crédito es revisado cada vez que se hace una compra. La aprobación de un pedido depende de si el cliente será capaz de satisfacer los cambios necesarios a las condiciones de la cuenta. La decisión se basa principalmente en: ( 1 ) el ingreso familiar y el número de personas que dependen de él y (2) otras obligaciones que disminuyen el margen de ingreso disponible para satisfacer los pagos a plazos.

**Instrumentos de fianza.** Las ventas a plazos se hacen bajo contratos escritos. El comprador generalmente da un pagaré así como un contrato de venta condicional o una hipoteca de bienes mueble. Bajo un contrato de venta condicional, los bienes son entregados al comprador, pero el título de propiedad permanece con el vendedor hasta que los bienes son pagados totalmente, o hasta que las condiciones del contrato son cubiertas.

## 2.8 Saldo máximo de las cuentas por cobrar

### ➤ Condiciones comerciales ofrecidas y condiciones reales:

Se debe distinguir entre las condiciones comerciales ofrecidas y las condiciones reales, esto es, lo que los clientes hacen en la práctica. Para la presupuestación de saldos interesan ante todo esas condiciones reales que los clientes imponen.



La decisión de ofrecer crédito es de índole gerencial. Las empresas grandes utilizan gerentes de crédito que juegan un papel muy importante en fijar las condiciones comerciales y en verificarlas, a fin de ver si las condiciones reales se ajustan a lo planeado o si son más favorables. Sin embargo, casi siempre se encuentra alguna diferencia.

➤ **Porcentaje de cuentas por cobrar en relación con ventas**

Existen varias maneras de evaluar las condiciones reales del crédito en determinada empresa. Una de ellas es examinar la cantidad de cuentas por cobrar en relación con las ventas a crédito, una de ellas es la utilización de las razones financieras, dentro de las que aparecen:

$$\frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas a crédito}} \times 100 = \text{porcentaje de cuentas por cobrar en relación con ventas}$$

**Ejemplo:**

De este modo, si Cristal, S.A. realizó ventas por \$ 6, 000,000.00 y si al final del año tenía cuentas por cobrar por \$ 600,000.00 su porcentaje de cuentas por cobrar en relación con ventas será:

$$\frac{600,000.00 \times 100}{6,000,000.00} = 10\% \text{ ó Rotación de las cuentas por cobrar } 10 \text{ veces al año}$$

➤ **Período de Cobranza**

Este porcentaje en sí mismo no proporciona mucha información, pero es posible considerarlo en función del año; un 10 por ciento del año es:

$$360 \text{ días} \times \frac{10}{100} = 36 \text{ días es el período de cobranza}$$



Por lo tanto, si Cristal, S.A. tiene condiciones comerciales de 30 días netos, el período real de cobranza de la cartera se ha extendido en seis días, en promedio.

Esta cifra indica que los clientes se toman 36 días para pagar. Para efectos de pronóstico, es mejor trabajar con el período real de cobranza que con el período ofrecido en las condiciones comerciales.

En la práctica, es raro que la tasa de cobranza sea igual a la ofrecida en las condiciones comerciales. Si no existen datos confiables sobre cuentas por cobrar y ventas (por ejemplo si se está analizando un negocio nuevo), es más seguro suponer que el período real de cobranza será mayor que el planeado. De manera que si se conceden 30 días para el pago, el pronóstico del saldo a existir como cantidad máxima, puede fijarse incluyendo un margen de seguridad, el cual se puede determinar tomado en consideración la experiencia de años anteriores o una estimación aleatoria. Esta variación puede tener su origen en que durante el periodo de crédito, aparecen uno o varios domingos, días festivos, problemas reales del cliente, etc., situación que de no tomarse en consideración, ocasionarían problemas en el flujo de efectivo.

## **2.9 Las otras cuentas por cobrar**

Formando este rubro, aparecen importes que son a cargo de:

- a. Funcionarios y empleados
- b. Deudores diversos
- c. Empresas filiales
- d. Impuestos pendientes de recuperar

- a. **Funcionarios y empleados**, corresponde a los préstamos o pagos por cuenta de los empleados y funcionarios. En este particular, se debe contar con la política de realizar préstamos a los empleados hasta por el equivalente a tres meses de sueldo y efectuar los descuentos en la nomina, cada semana o quincena, según sea el caso.



Si algún empleado tuviera un saldo a su cargo al momento de liquidarlo por separación de sus labores, se debe efectuar el descuento del importe que recibirá el empleado.

b. **Deudores diversos**, este rubro se conforma principalmente de las siguientes cuentas:

- I) Anticipos a prestadores de servicios
- II) Anticipo para la compra de activos fijos
- III) Reclamaciones a la Compañías de Seguros y fianzas

I) **Anticipos a prestadores de servicios** y para compra de activos fijos; estos importes, corresponden a salidas de efectivo que la empresa realiza y que tienen que estar amparados en los contratos de prestación de servicios o en la cotización presentada por la casa que venderá los activos fijos.

Normalmente estos importes tienen que corresponder a lapsos pequeños de tiempo, a excepción de la construcción de un inmueble, en el cual los anticipos se podrán aplicar o recuperar después de varios meses.

II) **Reclamaciones a las compañías de seguros**, estos conceptos aparecen cuando alguno de los bienes asegurados, sufre un accidente o es producto de un robo y se presenta la reclamación ante la compañía de seguros, y el administrador financiero, debe estar vigilando que se logre oportunamente la recuperación. Otro concepto por el cual surgen estos saldos es cuando se cancela una póliza de seguro que fue previamente pagada y que al dar de baja el bien sujeto del seguro, no tiene objeto alguno el mantener las pólizas de seguro.

III) **Reclamaciones a las compañías de Fianzas**; en la empresa se recomienda contratar las pólizas de fianzas para cubrir los siguientes conceptos:



- a. Para tener una protección sobre el personal que maneja efectivo dentro de la empresa (fianza de fidelidad)
- b. Para presentar una garantía ante los clientes, en relación al cumplimiento de los contratos.

Cuando se presenta algún quebranto, se realiza la reclamación ante la compañía de Fianzas y se tendrá que hacer un seguimiento para que la empresa obtenga el efectivo correspondiente.

- c. **Empresas filiales;** estas empresas son compañías que tienen socios en común o en las que una empresa es accionista de la otra. En ambos casos, se realizan operaciones de compra venta y aun de prestamos de efectivo entre ellas; al estar registradas en el rubro de cuentas por cobrar, es necesario tratar de que su recuperación sea en forma oportuna para evitar que dichos saldos puedan tener repercusiones de tipo fiscal.
- d. **Impuestos pendientes de recuperar,** los saldos pueden provenir de partidas que con base en las declaraciones de impuestos, representan impuestos pagados en exceso y cuya recuperación será necesario gestionar, bien sea en forma histórica o actualizada, según sea el caso.

Estos impuestos podrán corresponder a Impuesto sobre la Renta, Impuesto al Activo o Impuesto al Valor Agregado, principalmente. Sobre el particular, el administrador financiero debe tener en cuenta que si solicita la devolución no puede ejercer el trámite de compensación, por lo que es necesario que se cuide el llenado de las formas fiscales y los tramites correspondientes, para evitar que la autoridad no realice la devolución de estas partidas.

Además, cuando exista saldo a favor en las declaraciones fiscales, se tomarán en cuenta para su exigibilidad o recuperación, vía su deducción en la carga impositiva.



## 2.10 La estimación para cuentas incobrables

### ➤ Historia de las cuentas de clientes

Como parte de los reportes con los que debe contar el encargado del área de crédito y Cobranzas, la cual tiene la responsabilidad de aceptar o rechazar las líneas de crédito para los clientes, existe el reporte de Antigüedad de Saldos.

Este reporte, tiene el objetivo de presentar información de las cuentas de clientes pendientes de cobro al cierre del ejercicio, indicando, además, cuáles saldos tienen una antigüedad de 30, 60, 90, o más días.

Con la información antes descrita, el responsable del área tendrá que analizar lo siguiente:

- a. **Saldo a cargo del cliente.** Esta información le permitirá verificar contra el límite de crédito autorizado y comprobar si no se han respetado los límites, en caso contrario, comentarlo de inmediato con el cliente y en forma estricta suspender futuras ventas hasta que se nivele con los límites autorizados.
- b. Al **determinar los saldos con vencimiento** de 30, 60, 90 o mas días, se tomara la decisión de:
  1. Acudir con el cliente y continuar con el procedimiento descrito en puntos anteriores, hasta llegar a utilizar los servicios de un abogado.
  2. Determinar si el error proviene de la organización implantada en la empresa, situación que obligaría a modificar los controles establecidos o la contratación de investigadores de crédito, cobradores, etc.
  3. Comparar esta información contra los estimados que se proyectaron en el presupuesto general de la empresa y determinar las desviaciones al respecto.





➤ **Reporte de cuentas que se enviaron al abogado**

Esta información será entregada al responsable del área en forma mensual, situación que le permitirá conocer lo siguiente:

- a. Nombre del cliente
- b. Valor de la cuenta de cliente
- c. Antigüedad al momento de su envío al cliente
- d. Causas de su retraso
- e. Autorización para enviarla al abogado.
- f. Reporte recibido del abogado, indicando las gestiones realizadas
- g. Cuentas cobradas
  - 1. Nombre del cliente
  - 2. Importe de la cuenta
  - 3. Fecha original de envío al abogado
- h. Cuenta no cobradas
  - 1. Nombre del cliente
  - 2. Importe de la cuenta
  - 3. Fecha original de envío al abogado
  - 4. Causas por las que no se logró su cobro

➤ **Cuentas incobrables**

Corresponden a las cuentas que no se podrán cobrar a los clientes, por diferentes razones, estos importes se tienen que cancelar de los registros contables, situación en la que tiene que estudiarse cuál es el impacto fiscal, ya que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público autoriza (para el 2006) la deducción de cuentas como incobrables, hasta por un importe de \$ 5,000.00 y cuando el valor de la cuenta sobrepasa este importe, se tendrá que contar con la sentencia judicial, según el contenido de la Ley del I. S. R., en el artículo 31 fracción XVI, y con ello la afectación a los resultados del ejercicio, se realizará en la fecha en que se tenga la sentencia judicial.

Cuando las empresas no están de acuerdo en que sus resultados se estén viendo afectados con valores diferentes, cada mes, por concepto de las



perdidas por cuentas incobrables, se tiene que acudir al procedimiento de contar con el incremento a la Estimación para Cuentas Incobrables.

➤ **Estimación para cuentas incobrables**

Es una cuenta complementaria de Activo, su presentación es en el Balance General, en el activo circulante, disminuyendo el saldo de clientes.

Su saldo indica, el importe que la empresa espera recibir como quebrantos de sus cuentas de clientes.

¿Cómo se realiza su incremento? La forma mas técnica de llegar a determinar el incremento mensual es la siguiente:

- a. Obtener una relación comparativa por mes y por año, de las afectaciones en importe que ha tenido la empresa por cancelación de cuentas incobrables.
- b. Determinar por tipo de cliente (mayorista, medio mayorista o minorista), cuántos clientes y qué volumen representan las cuentas incobrables.
- c. Determinar cuál es la proporción de las cuentas incobrables en importe contra el importe de las ventas a crédito realizadas en ese periodo.
- d. Determinar el número de clientes que se convirtieron en incobrables contra el número de clientes a los que se les realizó la venta durante el periodo.
- e. Conociendo los datos anteriores, se tienen elementos para poder determinar con qué importe se afectarán los resultados mensuales de la empresa.

**Importe de cuentas incobrables / Importe de ventas a crédito =** Por cada \$1.00 de ventas a crédito cuánto representa el quebranto por cuentas incobrables o que % representan las cuentas incobrables de las ventas realizadas a crédito.

**Ejemplo.** La empresa El Sol S.A., realizó ventas a crédito anuales en 2005 por \$ 23,458.900.00 y se presentaron cuentas incobrables por importe de \$



689,000.00, si se aplica la razón financiera descrita en párrafos anteriores, tendríamos:

$$689,000.00 / 23,458.900.00 = \$ 0.03 \text{ o } 2.93 \%$$

**Interpretación:** por cada peso de ventas a crédito realizadas en el 2005, la empresa tuvo quebrantos por cuentas incobrables de \$ 0.03; expresado en porcentaje se diría que la empresa tiene quebrantos por cuentas incobrables equivalente al 2 %

La información anterior se tiene que obtener por lo menos en una historia de 5 años y obtener la media aritmética

<b>AÑO</b>	<b>IMPORTE DE CUENTAS INCOBRABLES</b>	<b>IMPORTE DE VENTAS A CRÉDITO</b>	<b>PROPORCIÓN EN \$</b>	<b>PROPORCIÓN EN PORCENTAJE</b>
<b>2000</b>	\$ 8,596,325.00	\$ 380,256.00	\$ 0.0442	4.42 %
<b>2001</b>	\$ 12,171,685.00	\$ 268,458.00	\$ 0.0220	2.20 %
<b>2003</b>	\$ 15,460,850.00	\$ 158,900.00	\$ 0.0102	1.02 %
<b>2004</b>	\$ 19,258,700.00	\$ 458,158.00	\$ 0.0237	2.37 %
<b>2005</b>	\$ 23,458,900.00	\$ 689,000.00	\$ 0.0293	2.93 %
<b>TOTAL</b>	\$ 78,946,460.00	\$1,954,772.00	\$ 0.1298	12.94 %
<b>PROMEDIO ANUAL</b>	\$ 15,789,292.00	\$ 390,954.40	\$ 0.0259	2.59 %
<b>PROMEDIO MENSUAL</b>	\$ 1,315,774.33	\$ 32,579.53	\$ 0.0021	0.21 %

La interpretación a la información del cuadro anterior es:

- a. \$ 15,789,292.00, representa el promedio de ventas anuales realizadas por la empresa y que en promedio se realizaron ventas mensuales a crédito de \$ 1,315,774.33



- b. \$ 390,954.40, corresponde a las cuentas incobrables que se recibieron en la empresa en promedio cada año y que esto representa una afectación mensual de \$ 32,579.53
- c. \$ 0.0021 indica el quebranto por cuentas incobrables estimadas por mes, por cada \$ 1.00 de ventas a crédito realizadas.
- d. 0.21 % representa que de las ventas a crédito que se realicen el 0.21 % se convertirán en cuentas incobrables.

Con los promedios antes determinados, se debe calcular el incremento a la estimación para cuentas incobrables, considerando que por cada \$ de ventas a crédito la empresa recibirá un quebranto anual por cuentas incobrables del 2.59 %, lo que ocasionaría que al realizar la ventas a crédito para enero del 2006 por \$ 2,258,700.00, se aplicaría el 0.021 % y quedaría un importe de \$ 47,432.70, importe con el que se tendría que incrementar la estimación de cuentas incobrables cada mes.

Cómo se va a cancelar esta estimación para cuentas incobrables: Se irá disminuyendo su importe con la cancelación de las cuentas que por resolución judicial serán incobrables.

## 2.11 Valor del dinero en el tiempo<sup>6</sup>

El concepto de interés surge del reconocimiento del valor del dinero a través del tiempo. El capital, siendo un recurso escaso, tiene, como todo factor de producción, un **valor o costo**. El concepto de valor o costo es relativo y representa simplemente una medida destinada a evaluar la prioridad de un recurso dentro del esfuerzo económico.

El **interés** es, pues, el costo del capital y este costo varía de acuerdo con la importancia del dinero, como recurso productivo, en cada situación.

El interés puede definirse como la suma pagada por el uso de dinero prestado o, más ampliamente, como el retorno obtenido de una inversión productiva. Aunque una inversión sea financiada por fondos internos y sin recurrir a crédito

---

<sup>6</sup> Sistema Universidad Abierta-Facultad de Contaduría y Administración, *Tutorial para la asignatura Finanzas II, Plan 1998*,



externo, es necesario reconocer que el capital o inversión tiene un costo de utilización ya que, alguna utilidad podría percibirse de él, de destinarlo a otros fines; en este caso el costo del capital es un costo de oportunidad.

### ➤ **Tasa de interés**

La **tasa de interés** es, por definición, la diferencia entre la suma que el deudor paga al final del período y la suma que recibe en préstamo, denominada **principal**, dividida por el principal. La tasa de interés se expresa usualmente como porcentaje y se refiere a un período de tiempo como el año, el semestre, el trimestre o el mes.

**Ejemplo 1:** Calcular la tasa de interés involucrada en prestar \$ 100 hoy, si se reciben \$ 112 después de transcurrido un año.

De los \$ 112 recibidos después de un año, la diferencia entre lo recibido y lo inicialmente prestado constituye el interés devengado. En este ejemplo, el recibo por concepto de intereses equivale a \$ 12

y la **tasa anual de interés** es del 12% ( $= \frac{12}{100} \times 100$ ). Dicha tasa será **nominalmente** equivalente a una tasa semestral del 6% o a una mensual del 1%. La cantidad que poseía el prestamista al comienzo del período, \$ 100, se denomina el **principal**.

### ➤ **Tipos de intereses**

El interés puede ser **simple o compuesto**. Esto depende de si el interés acumulado al comienzo de un período es considerado para el cálculo del interés al final del mismo período.

#### **I. Interés simple**

En este tipo de interés la cantidad de interés por período es calculado con base en el principal que se posee al comienzo del período y no se tiene en cuenta el posible interés acumulado al comienzo del mismo.

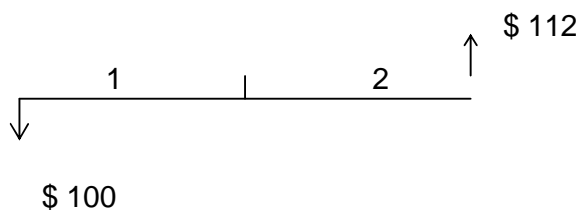


**Ejemplo 2:** ¿Qué cantidad de dinero se poseerá después de prestar \$100 al 6% de interés simple anual durante 2 años?

Al final del primer año el prestamista poseerá la suma principal (\$ 100) más el interés ganado por el principal durante el año (\$ 100 x 0.06 = \$ 6). Al segundo año el interés se computará con base en el principal (\$ 100) y no en la suma total que poseía el prestamista al final del primer año, (\$106). Al final del segundo año la suma total que se detecta será el principal (\$ 100), más los intereses correspondientes al primer año (\$ 6), más los intereses del segundo año (\$ 6); en total poseerá \$ 112

La siguiente tasa resume los cálculos anteriores.

Final del año	Intereses ganados al 6%	Total del dinero que se tiene al final del año	Recibidos al final del año
0		100	0
1	6	106	0
2	6	112	112



$$\text{Interés simple} \quad \left( \frac{\text{valor(base)estudio}}{\text{valoranterior}} \right) - 1 \times 100 =$$

$$\text{Interés compuesto: } vf = vp \times (1 + i)^n$$

$$\therefore i = \left( \sqrt[n]{vf / vp} \right) - 1 \quad \text{ó} \quad i = (vf/vp)^{1/n} - 1$$



- $vf$  = Valor futuro
- $vp$  = valor presente
- $i$  = tasa de interés
- $n$  = número de períodos

## II. Interés compuesto

Bajo este esquema la cantidad de interés por período se computa con base en el principal más cualquier suma de interés acumulada al principio del período.

**Ejemplo 3:** ¿Qué cantidad de dinero se poseerá después de prestar \$100 al 6% de interés compuesto anual, durante 2 años?

Al final del primer año el cálculo del interés es idéntico al del ejemplo anterior, puesto que al comienzo del primer período no existía ningún interés acumulado. La suma que se tiene al final del primer año es de \$ 106. Para el segundo año el cálculo varía, pues los intereses devengados durante este período se calculan en base de los \$ 106 que se poseían al comienzo del período y no sólo en los \$ 100 del principal. Los intereses obtenidos en el segundo año son:  $\$ 106 \times 0.06 = \$ 6.36$ . La suma que posee al final del segundo año es,  $\$ 106 + \$ 6.36 = \$ 112.36$ .

Final del año	Intereses Ganados al 6%	Total del dinero que se tiene al final del año	Recibidos al final del año
0		100.00	0
1	6.00	106.00	0
2	6.36	112.36	112.36

La diferencia entre los dos métodos consiste en esencia en que bajo el primero los \$ 6 de intereses correspondientes al primer año no producen intereses



durante el segundo año. La diferencia de \$ 0.36 se explica por los intereses no generados por \$ 6 durante el segundo año al 6% ( $\$ 6 \times 0.06 = \$ 0.36$ ).

## 2.12 La factorización de la cartera

La factorización de cuentas por cobrar corresponde a utilizar los servicios de las empresas de Factoraje Financiero, las cuales corresponden a empresas ubicadas como “Organismos Auxiliares del Crédito”. Según *Fuentes de Financiamiento*, de Carlos Herrera Avendaño, se indica lo siguiente:

“Contrato mediante el cual una empresa de factoraje financiero, adquiere de sus clientes, derechos de crédito derivados de la proveeduría de bienes y/o servicios amparado en el artículo 45-A de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito. En esta operación el cliente recibe de inmediato el 80 o 90 % del valor de la cartera y la diferencia la recibirá hasta la fecha en que la empresa de factoraje recupere los derechos de crédito correspondientes al valor de los documentos recibidos.”<sup>7</sup>

Esta operación se puede asemejar a los financiamientos bancarios denominados Descuento de Documentos, con la observación siguiente:

Instituciones Bancarias reciben:

- a. Pagarés
- b. Letras de cambio

Empresas de Factoraje Financiero reciben:

- a. Pagarés
- b. Letras de Cambio
- c. Facturas
- d. Contra recibos
- e. Contratos o promesas de venta

Como se observa, las empresas de factoraje son más versátiles, le permiten a las empresas ofrecer otros tipos de documentos y no únicamente los reconocidos en la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito (Pagaré o Letra de Cambio), el contrato de factoraje financiero se ampara en el contenido de los artículos 289 y 290 del Código de Comercio, Capítulo III.

---

Carlos Herrera Avendaño, *Fuentes de Financiamiento*, 53 – 69pp





La mecánica consiste en que la empresa después de vender a crédito a sus clientes tiene en su poder facturas u otros documentos firmados por el cliente, que tendrá que seleccionar para poder operarlos con las empresas de factoraje:

- a. Tramitar el contrato con la empresa de factoraje
- b. Entregar sus estados financieros
- c. Conocer el importe que le aceptará en documentos
- d. Aceptar el cargo financiero
- e. Cuál es el monto de efectivo que entregarán al inicio de la operación
- f. Cuál es el monto que mantendrá la empresa de factoraje en calidad de depósito.
- g. Cuál es el tipo de contrato que se firma

En los contratos de factoraje financiero, existen las siguientes variantes:

- a. Con recurso
- b. Con recurso anticipado
- c. Con recurso vencido
- d. Sin recurso
- e. Puro
- f. A proveedores
- g. Cien
- h. Nuevo estilo
- i. Con cobranza delgada
- j. Internacional (exportación –importación)

A continuación se explicaran tres de las principales variantes de los contratos:

### **I. Factoraje con recurso**

El cedente se obliga solidariamente con el deudor, a responder del pago puntual y oportuno de los derechos de crédito transmitidos al factor. Lo anterior quiere decir que el factor tiene el derecho de cobrarle al cedente el importe de los documentos cuyo cobro no haya podido lograr.



## **II. Factoraje sin recurso**

También conocido como factoraje puro, en esta modalidad el cedente no queda obligado con el factor a resarcir las cuentas que no pueda recuperar en la cobranza, esta operación corresponde realmente a una venta de la cartera.

## **III. Factoraje internacional**

Para evitar correr los riesgos que se presentan tanto en las ventas de exportación como en las compras de importación, referente a la cobranza o el cumplimiento de los contratos de compra, se debe aprovechar a la empresa de factoraje que realice operaciones en el extranjero.

Se trata de evitar los riesgos de no lograr que el cliente radicado en el extranjero realice el pago del adeudo, si esto sucediera, obligaría a la empresa a iniciar un juicio en el extranjero para lograr el cobro de la mercancía, actividad que generaría gastos adicionales.

### **➤ Costo del Contrato de Factoraje Financiero**

El costo financiero de la operación de factoraje, debe incluir los siguientes elementos:

- a. Honorarios por apertura
- b. Valor de descuento
- c. Comisión por custodia, administración y cobranza

### **➤ Ventajas de obtener un contrato de factoraje financiero**

- a. Ofrece una liquidez para el cedente.
- b. Se obtiene el financiamiento, utilizando sus propios recursos, sin realizar un incremento adicional de pasivos.
- c. El cedente no se obliga a mantener ninguna cantidad por concepto de reciprocidad durante la vigencia del contrato, permitiendo que no se mantengan activos inmovilizados.

### **➤ Desventajas de un contrato de factoraje financiero**

- a. Representa un costo financiero elevado.



- b. La empresa de factoraje selecciona los documentos que aceptará para integrarlos en los contratos, existiendo partidas que no tomará en consideración.
- c. El factor normalmente acepta documentos únicamente con vencimientos máximo a 180 días.

Para comprender la operación de factoraje financiero, se presenta el siguiente ejemplo.

### Ejemplo<sup>8</sup>

La compañía Rosas ha vendido 5 cuentas a un factor. Todas las cuentas vencían en septiembre 30. Cada cuenta, su monto y su estado en septiembre 30, se indican a continuación:

Cuenta	Monto	Estado
A	\$ 10,000	Cobrada en septiembre 20
B	4,000	Cobrada en septiembre 28
C	50,000	Cobrada en septiembre 29
D	8,000	Sin Cobrar
E	12,000	Cobrada en septiembre 20

El 30 de septiembre, el factor había recibido el pago de los proveedores A, B, C y E. En consecuencia, tomó su comisión o descuento, sobre cada cuenta y giró el saldo a Rosas. También tuvo que remitir \$ 8,000 a favor de la cuenta D, menos la comisión de factorización sobre esta cuenta, aunque en esa época no había sido cobrada. Si la cuenta es incobrable, el factor tiene que absorber la pérdida.

<sup>8</sup> Sistema Universidad Abierta-Facultad de Contaduría y Administración, *Tutorial para la asignatura Finanzas II, Plan 1998*,



## Ejemplo No. 2

La Compañía de Agarraderas factorizó recientemente algunas cuentas. El factor mantiene una reserva del 8%, cargos por comisión de factorización del 2% y cargos del 1% de interés mensual (es decir 12% anual) sobre adelantos. La Compañía de Agarraderas desea obtener un adelanto sobre una cuenta factorizada que tiene un valor en libros de \$1,000 y vence en 30 días.

El producto para la Compañía se calcula de la manera siguiente.

Valor en libros de la cuenta	\$1,000
Menos: Reserva (.08 x \$1,000)	80
Menos: Comisión. de factorización (2% \$1,000)	20
Fondos a disposición para un adelanto	<u>\$ 900</u>
Menos: Interés sobre el adelanto (1% de \$900)	9
Producto neto del adelanto	<u>\$ 891</u>

La empresa recibe ahora \$ 891 y espera recibir la reserva de \$80. El método exacto que se utilice para calcular el monto del adelanto varía de acuerdo con las condiciones del contrato de factorización. Como la Compañía de Agarraderas debe pagar el interés por adelantado, el costo efectivo del interés anual no es del 12.00 % sino del 12.12% [ $(\$9 \div \$891) \times 12 = 12.12$ ].

### 2.13 La administración de cuentas por cobrar por terceros

Cuando una empresa desea reducir los **gastos** administrativos, **y** de investigación y de cobranza, podrá utilizar los servicios de terceras personas. No obstante que se tendrá que pagar comisiones a estas personas, se reduce la carga fija por los sueldos y prestaciones sociales que tiene que cubrir a los empleados que en forma interna realizarían los servicios de investigación, control y cobranza.

Una ventaja adicional que se obtiene al manejar la cobranza con terceras personas, es que los clientes no saben si se trata de una agencia de cobranza o de un abogado, razón por la cual tratará de cubrir sus adeudos oportunamente.



En el desarrollo de los subtemas anteriores, se presentan las diferentes técnicas aplicables para la administración de las cuentas por cobrar, buscando que las empresas al otorgarle crédito a sus clientes, no reciban un quebranto financiero al no lograr recuperar la cartera o lograr su recuperación con varios días o meses de retraso, situación que se reflejaría en una reducción a su flujo de efectivo.

### **Bibliografía del tema 2**

BOLTEN Esteve E, *Administración Financiera*, México, 2004.

ORTEGA Castro Alfonso. *Introducción a las Finanzas*, 2a edición. México Mc Graw Hill 2004.

HERRERA Avendaño Carlos. *Fuentes de financiamiento*. México Gasca Sicco 1998, 2 ediciones.

### **Actividades de aprendizaje**

- A.2.1.** A partir del estudio de la bibliografía específica sugerida, elabora un mapa conceptual de los temas.
- A.2.2.** Investiga 5 definiciones de cuentas por cobrar, indique el año, autor y el enfoque correspondiente.
- A.2.3.** Busca tres páginas de Internet que presenten información sobre las cuentas por cobrar, mostrando la dirección.

### **Cuestionario de evaluación**

1. Describe las 5 “C” del crédito
2. Indica, cómo determinas la estabilidad para conocer si se otorga crédito a los clientes.
3. ¿Qué función realiza la elaboración de los estados de cuenta que se envían a los clientes?
4. Explica en qué consiste la cobranza judicial y cuando se debe aplicar
5. ¿Cuál es la utilidad de contar con una estimación para cuentas incobrables y como se incrementa?
6. ¿Qué implicaciones existen en el otorgamiento de las cuentas por crédito?



7. Describe las políticas de crédito
8. ¿Cómo logran las empresas el control sobre la cobranza?
9. Describe las problemáticas del manejo de las cuentas por cobrar
10. ¿En que consiste el interés y que tipos de intereses existen?

### **Examen de autoevaluación**

1. Determine la capacidad de pago del cliente X S.A., tomando en cuenta la siguiente información: activo circulante por \$ 589,600.00 y pasivo a corto plazo \$ 397,500.00
  - a. \$ 3.25
  - b. \$ 1.62
  - c. \$ 1.48
  
2. Qué elementos conforman el costo de morosidad
  - a. El costo de interés que cobran los bancos
  - b. El costo de los recordatorios y los honorarios legales
  - c. El costo administrativo de la administración de cuentas por cobrar
  
3. La política de crédito es de 60 días a los clientes; qué técnica de análisis financiero se puede aplicar para verificar si es correcta su aplicación.
  - a. ventas anuales a crédito / promedio de cuentas por cobrar
  - b. ventas anuales a crédito / depósitos bancarios
  - c. ventas anuales a crédito
  
4. Cuándo es recomendable la utilización de una Agencia de cobros
  - a. para reducir los gastos del departamento de cobranzas
  - b. para utilizar los servicios de personal especializado
  - c. para no molestar al cliente
  
5. Para incrementar la estimación para cuentas incobrables, se recomienda tomar en consideración lo siguiente:
  - a. el porcentaje autorizado por la Ley del I.S.R.
  - b. la experiencia de ejercicios anteriores
  - c. un 10 % de las ventas a crédito



6. La empresa El Sol S.A., envió a la empresa de factoraje financiero su cartera de clientes, con valor de \$ 390,000.00. Le retienen como reserva el 8 %, le cobran comisión del 2.5 % y el interés de 15 %, aplicado a tres meses. ¿Cuanto efectivo recibirán al inicio de la operación?
- a. \$ 365,700.00
  - b. \$ 345,680.00
  - c. \$ 378,900.00
  - d. \$ 334,425.00
7. En que consiste el periodo de crédito:
- a. se refiere a la solidez y dignidad crediticia que un cliente debe exhibir por un tiempo determinado
  - b. es la longitud del plazo de tiempo que se confiere a un comprador para realizar el pago de las deudas generadas
  - c. es la suficiencia o insuficiencia de los recursos de la empresa en un periodo de tiempo
  - d. es la capacidad de pago a corto plazo
8. Es el costo que la empresa eroga por intereses, descuentos o dividendos originados por los financiamientos que recibe, mientras recupera su cartera:
- a. costo de investigación y cobranza
  - b. costo de morosidad
  - c. costo de incobrabilidad
  - d. costo de capital
9. Son elementos de la cobranza extrajudicial:
- a. cheques posfechados, recepción de pagarés
  - b. enganche, recargo
  - c. tasa de cobranza, empresas filiales
  - d. cuentas incobrables, agencias especializadas



10. En este tipo de factoraje el cedente no queda obligado con el factor a resarcir las cuentas que no pueda recuperar en la cobranza:
- a. Factoraje sin recurso
  - b. Factoraje internacional
  - c. Factoraje con recurso
  - d. Factoraje cien





## **TEMA 3. LAS FINANZAS DE LOS INVENTARIOS**

### **Objetivos particular**

Al finalizar la unidad, el alumno será capaz de analizar, aplicar y comprender, lo referente al monto de la inversión, con el fin de maximizar la utilidad que la empresa requiera; y minimizar los costos con respecto al costo de oportunidad, en su manejo de inventarios, para un mayor beneficio de la empresa.

### **Temario detallado**

- 3.1 Monto de la inversión
- 3.2 Niveles de inventarios
- 3.3 El inventario de lento movimiento
- 3.4 El inventario justo a tiempo
- 3.5 Sistemas prácticos de control de inventarios
- 3.6 Cálculo de tasas de inmovilización con relación al costo de oportunidad
- 3.7 Compras de contado y a crédito

### **Introducción**

Las inversiones que se realizan en el inventario de materia prima, producción en proceso o productos terminados, representan una inversión improductiva durante el tiempo que se encuentren formando parte del almacén y por el contrario le ocasionan a la empresa un quebranto por los gastos de sueldos del almacenista, renta del local, pólizas de seguros, productos que se dañan en el almacén, etc. Lo anterior obliga al administrador financiero a dictar medidas para disminuir la inversión en los inventarios, técnicas que se presentan en el desarrollo de esta unidad.

#### **3.1 Monto de la inversión**

Al formar parte del activo circulante, el inventario representa una inversión importante en éste grupo, situación que obliga al administrador financiero a realizar los estudios tendientes a reducir al mínimo ésta inversión. Encontrándose la siguiente problemática:



### **Problemas.**

En este renglón se realizan los estudios para lograr determinar cual es la inversión que deben tener los inventarios, de tal forma que se logre lo siguiente:

- a. Que las diferentes áreas de la empresa, tales como producción, ventas, finanzas, inventarios, crédito y cobranzas, no se vean afectadas, ni en la situación de quedarse sin mercancía para su operación ni que las inversiones ocasionen una sobre inversión, perjudicando el aspecto financiero del negocio.
- b. Que en el almacén se cuente con las mercancías para hacer frente a los requerimientos de los clientes actuales y futuros.
- c. Que los productos que se adquieren para formar parte del inventario, correspondan a mercancía que tiene una rotación satisfactoria, para evitar que se conviertan en productos obsoletos.
- d. Que no se dejen de realizar ventas por falta de mercancía para entregar al cliente.
- e. Que el área de producción no pare la producción por falta de mercancías.

➤ **Métodos a emplear.**

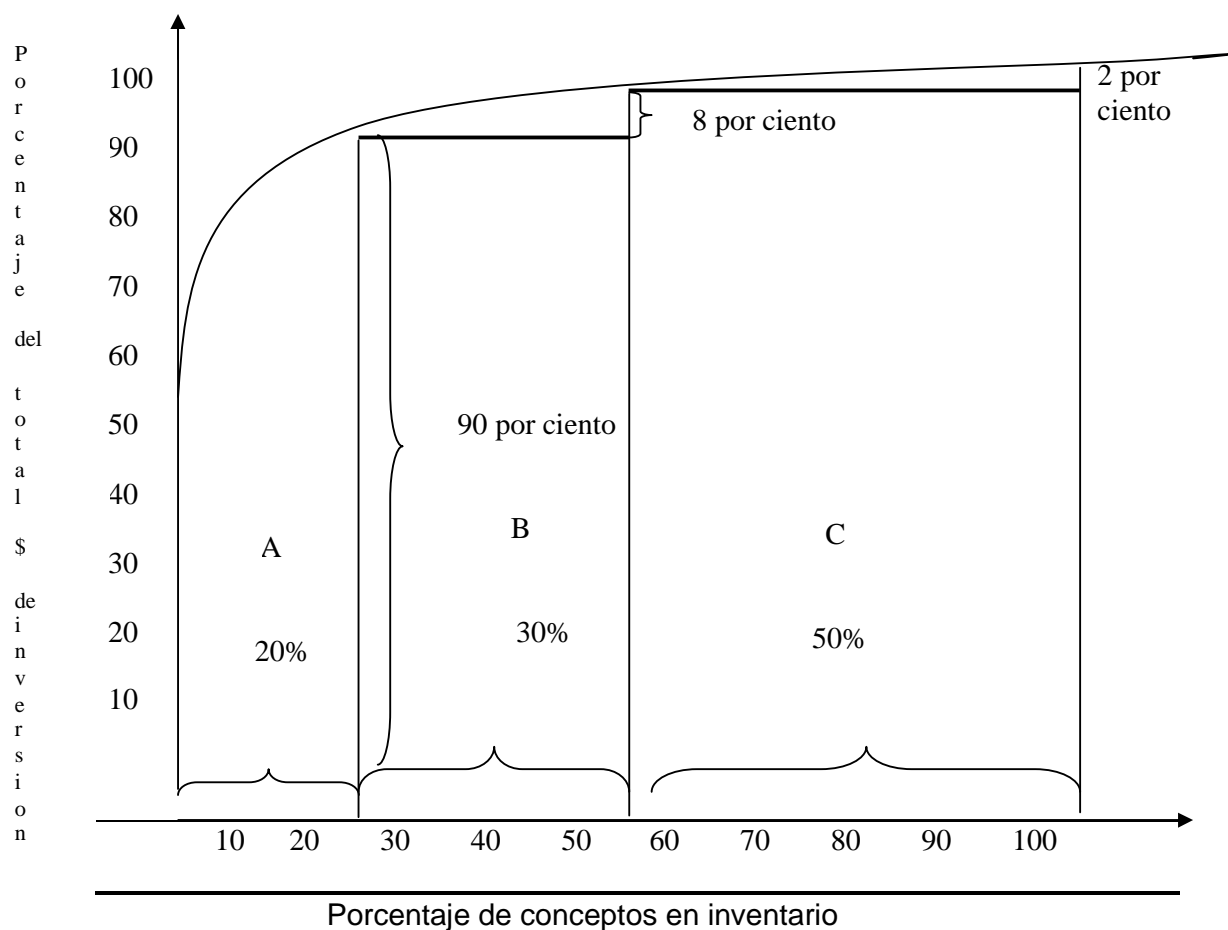
**a) Método A B C.** -Este método tienen como finalidad, buscar la minimización del inventario en las empresas, ya que la mayoría de ellas tienen fuertes inversiones, presentándose que algunos tengan un alto movimiento contra otros que tengan un movimiento mínimo; por otro lado, existen mercancías que tienen un valor alto, mientras que el valor de otros puede ser mínimo.



Para tal efecto, se requiere de una identificación del inventario tanto en su volumen físico como en su valor monetario, surgiendo de ahí el nombre del método, teniendo:

- 1.- Aquellos inventarios que físicamente ocupan una mínima parte en bodegas pero en valores representan una cantidad considerable, además de tener una menor rotación con relación al inventario total.
- 2.- Los que tanto físicamente como en su importe se encuentran nivelados, representando una inversión media con una rotación continua.
- 3.- Aquellos que físicamente ocupan la mayor parte de la bodega, pero monetariamente valen una mínima parte.

Como ejemplo se muestra una gráfica (Figura 3.1).





**Figura 3.1. Fuente: *Fundamentos de Administración Financiera*, Lawrence J. Gitman, Editorial Harla. P. 315.**

La figura (3.1) muestra que los artículos "A" se poseen en la mayoría de las empresas el 20% en bodega y un 90% del valor total, mientras que en los artículos "B" el 30% es físico y un 8% del valor, teniendo un 50% de bodega en artículos "C" y un 2% de su valor.

Con base en lo anterior es recomendable controlar al 100% los artículos B y C, ya que de dedicar un control estricto al artículo C, provocaría un costo administrativo que no se justifica.

**b) Existen otros métodos** para el control del inventario como son:

1. Justo a Tiempo
2. Sobre pedido
3. Máximos y mínimos
4. Método de razones financieras

**1. Justo a tiempo.** Este método busca que el inventario sea muy cercano a cero, para lo cual se requiere conocer el tiempo de respuesta del proveedor, el tiempo que se dilata en hacer el pedido y la mercancía que se consume en el almacén, situación que permitiría que se le hicieran pedidos al proveedor en un volumen similar al que se consume diariamente en la empresa.

**2. Sobre pedido,** en este modelo los pedidos que se formulan a los clientes están fundamentados en el pedido que se recibió previamente del cliente, situación que evitará que en el almacén se mantengan existencias improductivas.

**3. El método de máximos y mínimos,** corresponde a la determinación que se hace con relación a cada uno de los productos del almacén, para fijar, en función a la experiencia de ejercicios anteriores, cuántas piezas se deben tener como máximo y cuántas piezas se requieren como mínimo, para que al llegar a ese nivel se proceda a realizar la compra.



#### 4. Pueden existir las **razones financieras** normales o estándar.<sup>9</sup>

En este apartado, se hará referencia a las razones financieras que tienen relación con los inventarios, y los resultados darán una idea de lo que sucede en su administración y qué decisiones se deben implementar.

A continuación se presentan las razones:

##### 1. **Rotación de Inventario de producto terminado**

$$\begin{array}{l} \text{Rotación de} \\ \text{Inventario} \\ \text{de Producto} \\ \text{Terminado} \end{array} = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Promedio de Inventarios de Artículos Terminados}}$$

El resultado obtenido en esta razón, indica el número de vueltas que sufrieron las existencias de productos terminados durante el periodo de revisión.

##### 2. **Rotación de Inventarios de Producción en Proceso**

$$\begin{array}{l} \text{Rotación de} \\ \text{Inventario} \\ \text{de Producción en} \\ \text{Proceso} \end{array} = \frac{\text{Costo de Producción}}{\text{Promedio de Inventarios de Producción en Proceso}}$$

Al igual que la razón financiera anterior, el resultado muestra la rotación que se ha logrado en los productos en proceso (para determinar los artículos que están en proceso, se aplica la técnica de Producción Equivalente, que consiste

<sup>9</sup> Instituto Mexicano de Contadores Públicos, *Finanzas Básicas*, 2003



en convertir a productos terminados la producción en proceso, en proporción al nivel de acabado que se tiene).

### 3. Rotación de Inventarios de Materia Prima

$$\begin{array}{l} \text{Rotación de Inventario} \\ \text{de Materia Prima} \end{array} = \frac{\text{Costo de Materia Prima}}{\text{Promedio de Inventarios de materia prima}}$$

Con el resultado se obtiene la rotación de los productos de materias primas que ha tenido la empresa.

Las razones anteriores permiten identificar cada cuándo se logra rotar el inventario, además de permitir a la empresa detectar mercancía de lento movimiento, que pueden resultar dañadas o convertirse en obsoletas y a la administración le da herramientas con relación a qué productos no conviene comprar sobre la base del tiempo que se lleva desplazarlos.

#### ➤ **Promedio de Inventarios:**

Para la obtención del promedio de inventarios existen dos sistemas:

- ✓ Obtener el saldo mensual de los inventarios, correspondientes al periodo de revisión, se obtiene la suma y posteriormente se obtiene la media aritmética.
  
- ✓ Sumar el saldo inicial más el final del periodo y el resultado dividirlo entre dos.

La determinación del inventario promedio, es más real si se considera la suma del inventario final al terminar cada mes y se obtiene la media aritmética de la suma. Esta consideración se hace tomando en cuenta que, en todas las empresas, las ventas tienen cierto ciclo que indica que algunos meses se



vende más que en otros y al obtener el promedio entre los meses de más y menos ventas hay una idea más real del inventario promedio.

Si se toma el inventario al inicio del ejercicio (es el mismo del cierre del ejercicio anterior) y se adiciona el inventario final del ejercicio, pensando en empresas con ventas cíclicas, estará mostrando un inventario muy parecido de un ejercicio a otro, situación que desvirtúa el promedio real del inventario durante el ejercicio.

Un problema que se presenta en la interpretación de los resultados que ofrecen las diferentes razones financieras, refiriéndonos a la rotación es que no se podría indicar cual es la rotación ideal ya que aun teniendo el mismo giro mercantil cada empresa tendrá diferentes condiciones con sus proveedores o clientes.

**Ejemplo:**

La Compañía Azul S.A., al 31 de Diciembre de 19XX, tiene la siguiente información:

Costo de ventas del período	8'000,000
Costo de Producción	2'000,000
Compras de Materia Prima	1'000,000

Los últimos tres meses reportan los siguientes inventarios Finales

	Octubre	Noviembre	Diciembre
Artículos terminados	\$ 700,000	\$ 800,000	\$ 500,000
Producción en Proceso	400,000	700,000	200,000
Materia Prima	100,000	700.000	200,000



Utilizando las razones financieras anteriormente descritas, se obtiene la siguiente información:

$$\text{Rotación de Artículos Terminados} = \frac{8'000,000}{666,666} = 12.00 \text{ vueltas}$$

$$\text{Rotación de Producción en Proceso} = \frac{2'000,000}{433,333} = 4.61 \text{ vueltas}$$

$$\text{Rotación de Materia Prima} = \frac{1'000,000}{1'000,000} = 1 \text{ vuelta}$$

$$\text{Días Inventario de Artículos terminados} = \frac{360 \text{ días}}{12.00 \text{ rotación}} = 30 \text{ Días}$$

$$\text{Días Inventario de Producción en Proceso} = \frac{360 \text{ días}}{4.61 \text{ rotación}} = 78.09 \text{ Días}$$

$$\text{Días Inventario de Materia Prima} = \frac{360 \text{ días}}{1 \text{ rotación}} = 360 \text{ Días}$$

Al tener la información convertida en días, el administrador financiero estará en condiciones de:

- a. Compararla contra los días que se dilatan en la empresa en la elaboración y autorización de los pedidos.
- b. Comparar contra el tiempo de respuesta del proveedor
- c. Tiempo que se ocupa en el área de producción, para procesar la materia prima.

Lo anterior permitirá que se pueda estimar el inventario mínimo para cumplir con las necesidades de la empresa.





### 3.2 Niveles de inventarios

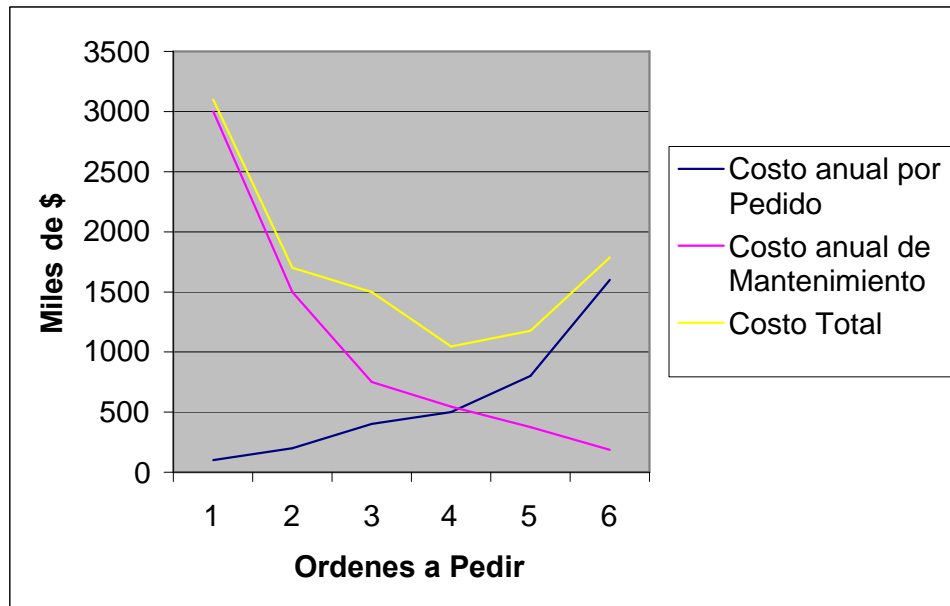


Figura 3.2. Órdenes a pedir

La gráfica anterior (Figura 3.2) nos permite conocer el momento en que la empresa requiere realizar el nuevo pedido a su proveedor, además permite saber el costo de mantener el inventario y el costo de hacer el pedido.

Para obtener el lote óptimo de compra, se requiere tener la siguiente información:

- a) **Costo de la mercancía que se tiene que comprar.** Es el valor que la empresa tiene que pagar por la compra de los bienes si se refieren a la materia prima, o en los costos que se tiene que incurrir para la fabricación de los productos terminados.
- b) **Costo de Pedir.** Corresponde a los gastos que se tienen que realizar en la empresa, para poder realizar un pedido a los proveedores. En estos gastos aparecen los sueldos, la papelería, la renta del local, la depreciación, etc.
- c) **Costo de Mantener el inventario.** Formando parte de este renglón aparecen los sueldos, renta, pólizas de seguros, etc. (gastos que se



realizan en el almacén), gastos que se tendrían que prorratear entre el número de piezas que conforman el inventario para conocer el costo de mantener el inventario referido a cada pieza.

- d) **Lote Óptimo de Compra.** Correspondería a la mercancía que debería la empresa solicitarle al proveedor, sin tomar en consideración que pueden existir desviaciones ocasionadas por mermas, o productos dañados, que no se habían estimado. Una forma para determinar el pedido o lote económico de compra, es graficando la información.

### Ejemplo<sup>10</sup>

Supongamos que la Cía. Comercial El Titánico, S.A., por cada pedido incurre en un costo de pedido de \$100.00, y los costos de mantenimiento son de \$3.00 por unidad anual en un artículo cualquiera. Si se sabe que el costo unitario del artículo X es de \$ 200.00 y se conoce la demanda anual de 2,000 unidades, se desea se indique cuantos pedidos hacer durante el ejercicio, si se puede adquirir en cada uno de ellos las siguientes cantidades: 2,000, 1,000, 500, 365, 250 ó 125. Nota: el proveedor tiene un plazo de entrega de 15 días en promedio.

### Solución Unitaria

Cantidad a Pedir	Núm. de Pedidos	Cantidad por Pedido	Costo anual por Pedido	Inventario Promedio	Costo de Mantenimiento	Costo anual de Mantenimiento	Costo Total
2,000	1	100.00	100	1,000	3.00	3,000	3,100
1,000	2	100.00	200	500	3.00	1,500	1,700
500	4	100.00	400	250	3.00	750	1,500
365	5	100.00	500	182	3.00	546	1,046

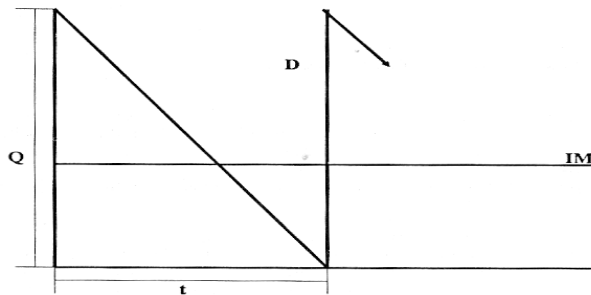
<sup>10</sup> Sistema Universidad Abierta-Facultad de Contaduría y Administración, *Tutorial para la asignatura Finanzas II, Plan 1998*,



250	8	100.00	800	125	3.00	375	1,175
125	16	100.00	1,600	62	3.00	186	1,786

Con base en lo anterior, se puede ver que el nivel donde se abaten los costos es cuando la empresa compra 365 unidades por pedido, es decir, cuando realiza cinco pedidos al año.

Lo anterior, gráficamente se puede obtener de la siguiente manera:



Lo ideal para las empresas, sería comprar únicamente lo que van a requerir para ser procesado en el área de fabricación o disponible para su venta, este sistema se conoce como “**CBP**” (Cuanto Baste Para)

También existen varios métodos matemáticos, los cuales dan una aproximación mayor para obtener el monto del lote óptimo, pero tiene la restricción de que para su aplicación, se requiere tener firmes conocimientos de matemáticas. Los modelos más conocidos son:

- Programación lineal
- Método Gauss Jordan
- Método Simples
- Análisis de la demanda

Ahora bien, sin necesidad de tener que utilizar las fórmulas matemáticas, se puede determinar el lote óptimo, con base en la fórmula siguiente.

$$Q = \sqrt{\frac{D \cdot C_2}{C_3}}$$



Las literales son:

- D = Demanda anual
- C1= Costo de adquisición
- C2= Costo de elaboración del pedido
- C3= Costo de mantener el inventario, por pieza
- Q = Lote económico de compra

**Ejemplo.** La empresa Azul S.A., tiene una demanda anual de 2,000 pzas, conoce que el proveedor vende el producto \$ 200.00 la pza.; que en la empresa el costo para la elaboración del pedido es de \$ 100.00 y que los gastos del almacén prorratedos entre él numero de piezas es de \$3.00 la unidad, ¿Desea conocer el valor del lote óptimo?

- Demanda Anual = 2,000
- C1 = Costo de Adquisición = \$ 200.00
- C2 = Costo de Pedir = \$ 100.00
- C3 = Costo de Mantener = \$ 3.00
- Q = Lote Económico de Compra = X

$$Q = \sqrt{\frac{2D C2}{C3}} = \sqrt{\frac{2(2,000) ( 100)}{3}} = \sqrt{\frac{400,000}{3}} = \sqrt{133,333} =$$

$$Q = 365 \text{ Unidades por Pedido}$$

Ahora bien, si se desea conocer el número de pedidos a realizar se deberá proceder como se indica a continuación:

$$N = \text{Número de Pedidos a Pedir} = \frac{D}{Q} = \frac{2,000}{365} = 5 \text{ pedidos}$$

para ajustar y dejar los pedidos uniforme



$$D = 2,000 = 400 \text{ unidades por pedido}$$
$$N = 5$$

Puede suceder que se requiera conocer el inventario medio, el cual se obtiene:

$$Q = \frac{400}{2} = 200 \text{ unidades (IM)}$$

Finalmente, se puede requerir conocer el costo total de todos los pedidos, el cual se calcula:

$$CT = C_1 D + C_2 \frac{D}{Q} + C_3 \frac{Q}{2}$$

$$CT = 200 (2,000) + 100 \left( \frac{2,000}{400} \right) + 3 \left( \frac{400}{2} \right)$$

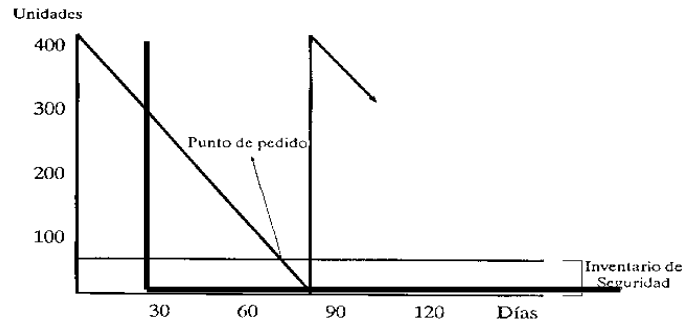
$$CT = 400,000 + 500 + 600$$

$$CT = 401,100 \text{ unidades por los cinco pedidos}$$

Lo anterior indica que cuando se llegue al mínimo de 82 unidades, es cuando se debe efectuar la nueva Compra.

La ventaja de este modelo es la de poder establecer un control de inventarios por máximos y mínimos, siendo para este caso el de 400 y 82 respectivamente.

Como desventaja encontramos que para cada producto, es necesario llevar el procedimiento antes descrito, lo cual se puede subsanar en empresas que no tienen sistema de cómputo, aplicándolo al 100% en los artículos A y de los B, a aquellos que lo ameriten.



En forma adicional a la determinación de los consumos, utilizando cualquiera de los métodos antes descritos, es necesario que la empresa tome en consideración que tiene que conservar un margen de seguridad, por si se presenta cualquiera de los siguientes eventos:

- Que el proveedor tenga una descompostura en sus equipos
- Que el equipo de transporte en el que enviaron la mercancía tenga una descompostura
- Que el almacén del proveedor tenga algún siniestro
- Que surjan problemas en la aduana
- Que al cliente se le presente una venta extraordinaria y requiera mayor número de piezas.
- Que el cliente sufra algún siniestro en su bodega y requiera reponer las mercancías en existencia.

Cuando se presente alguna de estas variantes, será necesario contar con mercancía para hacer frente a estos eventos y que no se vean afectadas las operaciones de la empresa, a esta situación se le conoce con el nombre de **Margen de Seguridad**, y su determinación se tendrá que adicionar al lote óptimo, previamente determinado. Es necesario resaltar, que la información antes descrita se obtiene de eventos anteriores que sufrió la empresa y, mediante datos estadísticos, se podrán procesar.

Para que la empresa no se vea afectada por eventos especiales, será necesario que cuente con un catálogo de proveedores, para saber cuáles podrán ser substituidos por otros.



➤ **Catálogo de proveedores**

En función a las diferentes materias primas y materiales que utiliza la empresa, se requiere tener una relación de proveedores que fabrican y venden estos productos. Para tomar la decisión para **seleccionar al proveedor** se considera lo siguiente:

1. El que ofrece menor precio
2. El que surte con oportunidad
3. El que surte con calidad uniforme

Sobre el particular, es preferible tomar en consideración los puntos 2 y 3, que permiten una mayor uniformidad en la producción.

Presentamos una forma muy sencilla de determinar el lote óptimo en unidades, sin tener que utilizar fórmulas matemáticas muy elaboradas. Ésta, requiere conocer:

- a. Consumo de unidades promedio por día
- b. Tiempo de respuesta del proveedor (días)
- c. Tiempo promedio en elaborar el pedido (días)
- d. Margen de seguridad (días)

En este modelo se obtiene el total de días y se multiplica por el consumo en piezas por días, obteniendo el resultado del número de piezas que se tienen que adquirir.

**Ejemplo:**

Si la empresa El Águila S.A., consume 20 kg. de producto, el tiempo de respuesta del proveedor es de 47 días, el tiempo promedio de compra es de 10 días y el margen de seguridad de 12 días, se tendría lo siguiente:

Consumo promedio	20 kg.
Tiempo de respuesta del proveedor	47 días



Tiempo promedio de compra	10 días
Margen de seguridad	12 días
Suma Total de días	69 días
Por Consumo diario	20 kg.
Lote económico de compra	1,380 kg.

Con los datos anteriores se determina que el lote económico será de 1,380 kg, situación que permitirá que la empresa cuente con la materia prima necesaria para cumplir con el plan de producción y tener el margen de seguridad estimado.

### **3.3 El inventario de lento movimiento**

En la administración financiera de los inventarios, se tiene que poner atención y determinar cuáles son los productos que tienen poco o nulo movimiento y si están ocasionando gastos por mantener el inventario y el costo de adquisición de las mercancías. Lo anterior tiene su origen en:

- a. Que la empresa cambia su línea de fabricación.
- b. Que el proveedor ya no existe.
- c. Que fue necesario utilizar productos sustitutos, por tener un costo menor.
- d. Que por disposiciones legales ya no se consume este producto.
- e. Otros.

Lo anterior representa un impacto contra los resultados de las empresas y se tendrá que buscar el mecanismo para evitar este tipo de inversiones y encontrar la forma de recuperar la inversión actual, para lo cual se debe proceder de la siguiente forma:

- a. No realizar más compras de estos productos





- b. Buscar empresas que utilicen estos productos como una materia prima
- c. Determinar si es posible darle otra utilización al producto
- d. Venderlo como desperdicio
- e. Otorgarlo como donativo a una Asociación Civil
- f. Darlo en calidad de bonificación a los empleados
- g. Otra.

De estas alternativas, el administrador financiero tiene que seleccionar la más favorable, por representar un menor quebranto y que no afecte la imagen de la empresa.

### 3.4 El inventario justo a tiempo

El inventario justo a tiempo es un enfoque moderno que se utiliza para **administrar los inventarios dependientes**. La meta de este sistema es minimizar los inventarios, para maximizar la rotación. Este enfoque, ideado en Japón, es una parte fundamental de la filosofía japonesa de la producción. Como su nombre lo indica, la meta básica de los inventarios justo a tiempo es tener solamente a la mano inventarios suficientes para satisfacer las necesidades inmediatas de producción.

El resultado de los sistemas justo a tiempo es que los inventarios se reordenan y se reabastecen frecuentemente. Hacer que tal sistema funcione y evitar los faltantes requiere de un alto grado de cooperación entre los proveedores.

Con frecuencia, los productores japoneses cuentan con un grupo de proveedores relativamente pequeño y estrechamente integrado, con el que trabajan intensamente para lograr la coordinación necesaria. Estos proveedores son una parte de un grupo industrial de gran tamaño (como Toyota) o *keiretsu*. Cada productor de gran tamaño tiene su propio *keiretsu*. Este sistema también ayuda a que los proveedores se localicen en puntos cercanos, una situación que es común en Japón.



El *kanban* es una parte integral del sistema de inventarios justo a tiempo, los cuales reciben algunas veces el nombre de *sistemas kanban*. El significado literal de la palabra *kanban* es "tarjeta" o "signo"; pero, en general, un *kanban* es una señal que se emite hacia un proveedor para que éste envíe más mercancías para el inventario. Por ejemplo puede ser literalmente una tarjeta anexada a una gaveta de partes. Cuando un trabajador jala esa gaveta, la tarjeta se desprende y se envía nuevamente al proveedor, quien proporciona entonces una tarjeta de reemplazo.

Un sistema de **IJT(Inventario Justo a Tiempo)** es una parte importante de un proceso de planeación de la producción más amplio. Una exposición completa sobre él cambiaría necesariamente nuestro foco de atención de las finanzas a la administración de la producción y de las operaciones, por lo tanto, no avanzaremos en ello.

### **3.5 Sistemas prácticos de control de inventarios**

Además de los métodos antes descritos para el control de los inventarios, es necesario tomar en consideración las modificaciones a la Ley del Impuesto Sobre la Renta, surgidas desde el 1 de enero del 2005, las que indica que la deducción para efectos fiscales será el costo de ventas, para lo cual marcan los siguientes **métodos para la valuación de los inventarios**:

- 1) Primeras entradas, primeras salidas
- 2) Últimas entradas, primeras salidas
- 3) Precios promedio
- 4) Detallista
- 5) Identificado

Físicamente se requiere mantener ordenada la mercancía tanto para facilitar su localización como para el recuento para la toma física del inventario.

Para el **control contable** se podrán utilizar:



- a. **Entradas de almacén**, que se formulará por cada mercancía que se reciba detallando el nombre, unidades, número de control y factura del proveedor.
- b. **Salidas de almacén**, se elaboran para amparar cada mercancía que sale del almacén, bien sea para el departamento de producción o para su venta, indicando características del producto, área solicitante y número de control del producto.
- c. **Estas operaciones de entradas y salidas** se registran en las tarjetas de control de almacén para obtener por diferencia las existencias que están en el almacén.

Los conceptos anteriores sirven para tener el control de las mercancías en unidades, y para valorar estas operaciones, se tendrá que aplicar cualquiera de los métodos antes descritos.

### **1) Primeras entradas primeras salidas (PEPS)<sup>11</sup>.**

El método funciona separando las adquisiciones para identificar el precio de cada adquisición y el número de unidades que se recibieron en cada operación. Lo anterior sirve para darle valor a la mercancía que se envía al área de producción, enviando las unidades al valor de las primeras entradas. Con este método el inventario final queda valuado al último precio de compra.

### **2) Últimas entradas primeras salidas (UEPS).**

Con este método, se registran las entradas al almacén, separando las unidades y valores en función a la fecha en que se realizó la operación, para que al enviar la mercancía al área de producción se valuará al precio de la última compra y con ello el inventario final quedará valúe al precio de las primeras entradas.

### **3) Precios Promedios**

---

<sup>11</sup> George W. Plossl.: *Control de la Producción e Inventarios*.



Al aplicar el método de precios promedios, tanto las entradas como las salidas se valúan con el promedio de los precios de venta, razón por la cual el inventario final de almacén también estará valuado al precio promedio.

#### **4) Método Detallista**

Este método es aplicable en las empresas dedicadas a la venta al menudeo, la mecánica consiste en marcar todos los productos que entran al almacén dándoles el precio de venta (el precio a que será vendido al consumidor final). Para lograr lo anterior, es necesario separar los productos en función al margen de utilidad que producen, situación que obliga a determinar perfectamente el valor de la mercancía, los cargos adicionales por fletes, notas de cargo y la disminución por las bonificaciones otorgadas por los proveedores.

Siguiendo esta mecánica los productos que salen del almacén están valuados al precio de venta, al cual se le restará el por ciento de utilidad, para determinar el costo real de la mercancía, el valor del inventario final del almacén, también estará valuado al precio de venta y en forma global se disminuirá el margen de utilidad y se podrá determinar el valor del inventario a precio de costo.

#### **5) Método identificado**

En este método, la Secretaria de Hacienda y Crédito Público, ha marcado que tendrán obligación de utilizarlo las empresas que:

- a. El precio de venta de sus productos, sea superior a \$ 50,000.00
- b. El producto que se vende se pueda identificar por medio del número de serie

La mecánica de operación será la siguiente:

- a) Tener una hoja de control de costos en la cual se adicionen los siguiente conceptos:

1. Descripción de la factura de compra



2. Importe de la compra y el tipo de cambio aplicado
3. Identificación del producto por número de serie y otras características
4. Gastos de fletes extranjeros y el tipo de cambio utilizado
5. Pago de impuestos en la aduana
6. Fletes Nacionales
7. Almacenaje
8. pólizas de seguro
9. Gastos de mantener el inventario

Con este método el inventario final, está representado por el valor reportado en cada una de las hojas de costos que sirve de control para cada unidad.

De los métodos anteriores, el administrador financiero tendrá que decidir el mejor para utilizarlo en la empresa, tomando en cuenta el giro mercantil, la rotación del inventario y la fluctuación de los precios. Otro aspecto que debe tomarse en cuenta es que, dependiendo del método seleccionado, se reflejara en el valor del inventario final y, con ello su impacto financiero modificando la utilidad del ejercicio por las variaciones del costo de ventas.

**Toma física de inventarios.** Tiene como finalidad verificar que lo que aparece en libros y controles, sea congruente con los productos que físicamente se encuentran en el inventario. Para ello deben establecerse calendarios para la toma física y programarse adecuadamente la toma física del inventario.

Existen diversos **métodos para practicar el inventario:**

- a. Utilización de marbetes, para el primer y segundo conteos
- b. Realizar el conteo al 100 % de los productos en la fecha indicada



- c. Realizar conteos a una sección del inventario y los productos seleccionados se irán rotando, de tal forma que al final del periodo se haya logrado revisar el 100 % de los productos.
- d. En las opciones anteriores, se requiere hacer un corte de formas, para identificar las entradas de productos y qué mercancía no ha llegado al almacén.
- e. Verificación física o mediante confirmaciones, sobre los productos que se encuentran en custodia con terceras personas (mercancías en consignación o a comisión) y de igual forma proceder con la mercancía que se encuentra en el almacén pero que es propiedad de terceras personas.

### **3.6 Cálculo de tasas de inmovilización con relación al costo de oportunidad**

#### **➤ Costos para mantener el Inventario**

Como se indicó en el punto 3.2, el mantener el inventario tiene un costo, que se compone de lo siguiente:

- a) Valor de la compra
- b) Gastos del almacén por sueldos, pólizas de seguro, papelería, depreciaciones, etc.
- c) Costo financiero de los intereses

El **costo de oportunidad** corresponde a “la utilidad o beneficio que se deja de obtener, por haber tomado otra opción”, lo anterior se podrá aplicar a la inversión que se tiene en el inventario:



- a. Qué productos se requieren en el almacén (para su venta o para su proceso en el área de fabricación)
- b. Cuál es el valor de las mercancías que se tiene que adquirir
- c. Qué utilidad se obtendrá en la venta de los productos
- d. El dinero excedente invertido en valores, cuánto genera como rendimiento
- e. Si se requiere obtener un financiamiento, para poder obtener los productos del inventario, cuál es el costo que cobrarían las instituciones bancarias.
- f. Si el dinero necesario para comprar las mercancías, se obtiene de las aportaciones de los socios, cuánto dejan de percibir los accionistas por aportar el dinero a la empresa.

De las alternativas anteriores, será necesario obtener su costo, para tener un punto de comparación y con ello determinar cuál será el costo financiero, para prorratarlo entre el número de unidades y saber el costo financiero por cada pieza. El procedimiento descrito, tiene la desventaja de estimar el mismo costo tanto para los productos de costo de adquisición barato como para los productos caros.

Con base en lo anterior, una forma más equitativa es aplicar el prorateo de gastos en función al valor del inventario y los productos recibirán el costo financiero en función a su valor.



### Ejemplo.

La empresa Anilinas S.A., desea determinar el costo financiero que se debe contemplar en los productos que conforman el inventario, considerando que son tres productos y cada uno genera un margen diferente de utilidad (A al 15.00 %, B al 13.50 % y C al 19.50 %).

El importe de los gastos por mantener el inventario asciende a \$ 189,769.00 anuales.

Se tienen las siguientes alternativas:

- a) Utilizar el dinero que se tiene invertido en valores, que generan un rendimiento al 7.52 %
- b) Solicitar un préstamo al banco y aceptar pagar un interés del 18.23 %
- c) Que los Socios, realicen una aportación adicional y su costo sería, el rendimiento que no percibirían por la inversión en CETES 7.52 %, mas un Riesgo del 5.06 %

Con base en la información descrita, se procederá a integrar la información en los siguientes cuadros

PRODUCTO	No. PIEZAS	IMPORTE DE COMPRAS MENSUALES	UTILIDAD NETA SOBRE VENTA	% DE UTILIDAD
"A"	3,000	\$ 289,999.00	15.00 %	
"B"	1,500	\$ 368,000.00	13.50 %	
"C"	1,000	\$ 598,000.00	19.50 %	
PROMEDIO			16.00 %	
TOTAL	5,500	\$1,255,999.00		







El importe del costo financiero se tiene que adicionar a los gastos por mantener el inventario más la inversión sobre la compra y con ello se tendría lo siguiente:

		%
a. Importe de la compra	\$ 1,255,999.00	81.52
b. Gastos de mantenimiento de inventario	189,769.00	12.31
c. Costo financiero	94,769.00	6.17
Total	\$ 1,540,537.00	100.00

Las cifras anteriores indican que el costo de mantener el inventario, representa que:

Gastos de mantenimiento del inventario	12.31 %
Costo financiero	6.17 %
Total	18.48 %

Indicando que por cada peso de compras para el inventario, se tiene que adicionar el 18.48 % o sea \$ 0.18, que el administrador financiero debe repercutir en el precio de venta.

### 3.7 Compras de contado y a crédito

Cuando una empresa realiza compras de contado, utiliza el efectivo disponible, el cual se tendría destinado para otros fines de la empresa, y la forma de poder determinar si es adecuada esta alternativa, es **comparando la utilidad** que se espera obtener al momento de vender estos productos, contra el costo de oportunidad que ya se ha tratado con anterioridad.

En el área financiera, es recomendable utilizar la **Palanca Financiera**, que consiste en el aprovechamiento de las fuentes de financiamiento externas, evitando el solo recurrir a las aportaciones de los socios. Con lo anterior, además de aprovechar el dinero de terceras personas, se esta compartiendo el riesgo.



Ante los conceptos anteriores, la pregunta obligada es ¿Cuándo se deben realizar las compras de contado?, apareciendo las siguientes alternativas:

- a. Para obtener un descuento especial del cliente, cuyo importe es mayor al costo de mantener el inventario.
- b. Para reducir el tiempo de respuesta del proveedor y con ello estar en condiciones de cumplir con los requerimientos extraordinarios de los clientes.
- c. Para realizar compras de productos que no son de línea (el proveedor no los fabrica normalmente) y son requeridos como un producto sustituto para la elaboración de los productos, al tener problemas con el proveedor normal que surte la materia prima.

Los puntos anteriores tienen que ser evaluados por el administrador financiero para optar por la alternativa más económica, que les repercuta en un beneficio económico para la empresa y no afecte su flujo de efectivo.

Existen algunas razones financieras que nos permiten conocer el comportamiento del flujo de efectivo y con ello tener bases para la toma de decisiones, sobre aceptar el realizar una compra de contado.<sup>12</sup>

$$\frac{\text{Período}}{\text{Dinero}} \times \frac{\text{Retorno}}{\text{Ventas}} = \frac{\text{Disponibles}}{\text{Dinero}} \times 360$$

---

<sup>12</sup> Sistema Universidad Abierta-Facultad de Contaduría y Administración, *Tutorial para la asignatura Finanzas II, Plan 1998*,



### Ejemplo:

Ventas \$ 5,200 (información que se obtiene del Estado de resultados)

Disponible \$ 200 (información que se obtiene del Balance General)

$$\begin{array}{rcccl} & & 200 & & \\ \text{Período} & \text{Retorno} & \text{del} & = & \frac{\quad}{5\ 200} \times 360 = 14 \\ \text{Dinero} & & & & \text{días} \end{array}$$

El resultado de 14 días, indica el tiempo que dilata el efectivo en regresar a la empresa, si esto se adiciona con el margen de utilidad que genera la operación, se tendrán elementos para decidir si conviene utilizar dicho dinero en realizar una compra de contado.

### Bibliografía del tema 3.

Sistema Universidad Abierta-Facultad de Contaduría y Administración, *Tutorial para la asignatura Finanzas II, Plan 1998*.

ORTEGA Castro Alfonso. *Introducción a las Finanzas*. 2a edición. México Mc Graw Hill, 2005

BOLTEN Steve E. *Administración Financiera*. México

MADROÑO C. Manuel Enrique, *Administración Financiera del Circulante México*. Editorial del IMCP 2003.

### Actividades de aprendizaje

**A.3.1.** A partir del estudio de la bibliografía específica sugerida elabore un mapa conceptual de los temas de la unidad.

**A.3.2.** Investigue 3 métodos para el control de los inventarios

**A.3.3.** Defina cuatro métodos de valuación de inventarios, indicando la repercusión en la utilidad de la empresa.

**A.3.4.** Investigue las utilidades del sistema de inventarios Justo a Tiempo.

**A.3.5.** Elabora un cuadro de ventajas y desventajas de los sistemas de inventario.



### **Cuestionario de autoevaluación**

1. Explica en qué consiste el método ABC para el control de los inventarios
2. Indica qué razón financiera permite conocer la rotación del inventario y qué indica el resultado obtenido.
3. Cómo se determina el costo de pedir.
4. Explicar cuál es el sistema de justo a tiempo y qué ventajas representa para la empresa en su implantación
5. Cómo afecta el costo de oportunidad en los inventarios de lento o nulo movimiento.
6. ¿Cómo se obtiene el promedio de inventarios?
7. Menciona los modelos matemáticos que se emplean para obtener el monto del lote óptimo.
8. Señala como se obtiene el lote óptimo en unidades sin utilizar modelos matemáticos.
9. Describe en que consiste la toma física de inventarios.
10. Indica cuáles son las ventajas de las compras al contado.



## Examen de auto evaluación

1. La empresa La Luna S.A., para su control de inventarios determinó que su costo de ventas es de \$ 19,000,000.00 y el inventario de materias primas es de \$ 2,158,700.00. Pregunta ¿Cuál es la rotación de su inventario y para cuántos días de fabricación le serviría?
  - a. 7.98 vueltas = 35.00 días
  - b. 8.80 vueltas = 40.91 días
  - c. 8.92 vueltas = 39.45 días
  
2. En la reestructuración administrativa, se desea conocer cual es el costo por mantener los inventarios determinando el costo por unidad, Se conoce la siguiente información mensual: renta de bodega \$ 500.00, sueldos almacén \$ 1,500.00, sueldos de vendedores \$ 3,000.00, seguro de mercancías \$ 1,000.00, depreciación de equipo almacén \$ 500.00, sueldo del vigilante \$ 300.00-, el numero de piezas que se tienen en el almacén son 2,500.
  - a. \$ 7,000.00 y \$ 2.80 por pieza
  - b. \$ 4,000.00 y \$ 1.60 por pieza
  - c. \$ 3,500.00 y \$ 1.40 por pieza
  
3. En la Compañía Sur S.A., se desea conocer cuál es el número de pedidos que se tendrían que realizar, para optimizar la operación (determinar el lote óptimo), conociendo lo siguiente: se consumen anualmente 3,780 piezas, el costo de adquisición es de \$ 398.00, el costo por pedir es de \$ 178.90, y el costo por mantener el inventario es de \$ 4.67 por pieza.
  - a. 393 pedidos
  - b. 290 pedidos
  - c. 299 pedidos



4. El concepto de tiempo de respuesta del proveedor se refiere al:
  - a. Número de días que ofrece de crédito el proveedor
  - b. Número de días que dilata en salir la mercancía
  - c. Número de días que dilata el proveedor en surtir
  
5. La empresa Frijol S.A., desea conocer cuanto tiempo tarda en retornar el dinero a la empresa, para lo cual conoce que las ventas del periodo son \$ 15,900,050.00, y el efectivo disponible al cierre del periodo es de \$ 598,600.00.
  - a. 13.55 días
  - b. 19.60 días
  - c. 12.15 días
  
6. Son métodos para el control del inventario
  - a. Justo a tiempo, máximos y mínimos
  - b. Costo de pedir, costo de mercancía
  - c. Método simple, sobre pedido
  
7. Algunos ejemplos de la información que se requiere para obtener el lote óptimo de compra son:
  - a. Impuestos pendientes, total de compra
  - b. Costo de la mercancía que se tiene que pedir, costo de pedir
  - c. Demanda anual, costo de adquisición
  
8. Es uno de los métodos que se utilizan para la valoración de los inventarios:
  - a. Almacenaje
  - b. Precios promedio
  - c. Análisis de la demanda
  
9. Un ejemplo de método para la toma física de inventarios es:
  - a. Realizar el conteo de los productos al 100% en una fecha determinada
  - b. A través del almacenaje
  - c. Método detallista



10. ¿Cómo se le llama aprovechamiento de las fuentes de financiamiento externas, evitando el solo recurrir a las aportaciones de los socios?
- a. Compras de contado
  - b. costo de oportunidad
  - c. palanca financiera





## TEMA 4. LAS FINANZAS Y LOS PAGOS ANTICIPADOS

### Objetivo particular

Al finalizar la unidad, el alumno sabrá analizar y determinar como se relacionan las finanzas los pagos anticipados dentro del funcionamiento de una empresa, para una correcta toma de decisiones.

### Temario detallado

4.1 Diferencias entre los pagos anticipados y los cargos diferidos

4.2 Las inversiones en pagos anticipados y su beneficio contra el riesgo

### Introducción

Formando parte de los pagos anticipados aparecen las rentas, intereses o seguros que la empresa cubrió en efectivo, pero que su aplicación a los resultados será en periodos posteriores, igual sucede con los cargos diferidos, en los que aparecen los gastos de instalación, las patentes y marcas principalmente y que su aplicación a resultados se hará en periodos posteriores. La diferencia entre un cargo diferido y un pago anticipado obedece al tiempo, ya que los primeros tendrán una vida superior a un año y los segundos su vida es menor aun año.

Estas inversiones le permiten a la empresa tener una cobertura contra los riesgos naturales o de incremento en los precios o en las tasas de interés, evitando que los resultados del ejercicio se vean afectados.

### 4.1 Diferencia entre los pagos anticipados y los cargos diferidos

#### a. Pagos anticipados

Son inversiones realizadas por la empresa, que representan salidas de efectivo cuyos importes se convertirán en un gasto o costo con el transcurso del tiempo (información tomada de los apuntes de los profesores de finanzas).

De acuerdo con la técnica contable (Boletín C-5 del IMCP), estos valores se tienen que reflejar en el Balance General, formando parte del activo circulante.

Las **partidas** que normalmente conforman este **rubro** son:



1. Rentas de locales y equipos pagados por anticipado.
2. El impuesto predial y los derechos pagados antes de ser exigibles.
3. Primas de seguros y finanzas que no han sido devengadas.
4. Regalías pagadas por anticipado.
5. Intereses pagados por anticipado.
6. Papelería y artículos de escritorio, que fueron adquiridos y no se han consumido.
7. Muestras y literatura médica.
8. Material publicitario, que será utilizado en campañas futuras.
9. Boletín C-5 (IMCP) (3)

La **técnica contable** indica que si los pagos anticipados se aplicaran en un periodo menor de un año, se tendrán que presentar en el activo circulante y si la aplicación se realizara en periodos mayores de tiempo, la presentación será en el activo diferido.

Existen diversas **definiciones de pagos anticipados**, entre las cuales encontramos las siguientes<sup>13</sup>:

- Boletín C-5 del IMCP: Representan una erogación efectuada por servicios que se van a recibir o por bienes que se van a consumir en el uso exclusivo del negocio, cuyo propósito no es venderlos ni utilizarlos en el proceso productivo.
- La NIC 13 indica que se deben presentar entre el activo circulante y en el no circulante. Corresponden a Gastos Pagados por Anticipado que se espera devengar dentro del plazo de un año a partir de la fecha del balance.

7. La sección 3040 de Canadá, establece que los pagos anticipados deben clasificarse como activos circulantes.

---

<sup>13</sup>Javier Romero López, Javier. *Contabilidad Intermedia*. México: Mc. Graw Hill, 1997. 1ra. ed.



8. En Estados Unidos de Norteamérica, en el ARB-43, se indica que los pagos anticipados se tienen que presentar en el activo circulante y que corresponden a los pagos realizados por anticipado por servicios aún no recibidos y elementos para el desarrollo de sus operaciones.

Podemos dar otra definición, indicando que los pagos anticipados corresponden a salidas reales de efectivo por concepto de servicios que no se han recibido y que con el transcurso del tiempo se convertirán en un gasto o costo.

### **1. Rentas pagadas por anticipado**

Cuando las empresas no son propietarias de bienes muebles o inmuebles y requieren de ellos para realizar sus operaciones, pueden contratar el uso o goce temporal de éstos para el desarrollo de sus operaciones. El prestador del servicio, además de fijar el importe de la renta mensual, puede solicitar que se le realice el pago de dos o más meses en forma anticipada, en este caso es cuando se afectara la cuenta de pagos anticipados, durante el tiempo que transcurra para su aplicación a los resultados con el importe de la renta.

### **2. Impuesto predial y otros derechos**

Todas las empresas que son propietarias de un bien inmueble (terreno, casa o edificio), tienen la obligación de pagar el impuesto predial, en función al valor del inmueble. Este impuesto se le paga al Gobierno del D.F., o las Gobiernos Estatales o Municipales que correspondan al domicilio del inmueble. Estos gobiernos han establecido la política de que el importe del impuesto se cubra mensual o bimestralmente, pero para lograr una mayor y más rápida recaudación ofrece un descuento para que el propietario de inmueble realice el pago cubriendo todo el ejercicio (año de 12 meses), en este momento, para la empresa que realizó el pago, se presenta la obligación de registrarlo en pagos anticipados y posteriormente se hará la aplicación a los resultados.



### **3. Primas de seguros y finanzas**

Durante el desarrollo de sus operaciones, las empresas requieren cubrirse ante el riesgo de sufrir una pérdida material ocasionada por un incendio, robo o efecto natural, para ello contratan con las Compañías Aseguradoras una póliza de seguro que normalmente cubre a la empresa durante doce meses, al realizar el pago se afecta la cuenta de pagos anticipados ya que la afectación a resultados será en meses posteriores.

Cuando las empresas obtienen un contrato para surtir mercancías o realizar una obra de construcción, la persona o dependencia que otorga el contrato, les exige una garantía sobre el cumplimiento del contenido del mismo, la forma mas cómoda de ofrecer la garantía es mediante la contratación de una fianza, que es un documento en el cual la Cía. Afianzadora ofrece la garantía para el beneficiario, en caso de que la empresa incumpliera con sus compromisos, la afianzadora cubriría los quebrantos correspondientes.

Las finanzas, también sirven para que la empresa reciba la garantía de que los empleados que manejan efectivo lo realicen con toda probidad, estas son las fianzas de fidelidad. En estas operaciones, sucede lo mismo que en las pólizas de seguro, la garantía ampara doce meses normalmente y es la razón por la que se tendrá que afectar la cuenta de pagos anticipados y diseñar la afectación a resultados en tiempo futuro.

### **4. Regalías pagadas por anticipado.**

Las empresas para realizar sus operaciones utilizan tecnología, o el nombre comercial de otra empresa y por esa razón tienen que pagar una regalía, la cual se calcula en función al volumen de producción o de las unidades vendidas, cuando este pago se exige en forma anticipada se tendrá que registrar como pagos anticipados su importe e ir aplicando a resultados cada mes el importe devengado.



### **5. Intereses pagados por anticipado**

Para realizar sus operaciones normales o extraordinarias en ocasiones es necesario obtener un financiamiento y la Institución de Crédito que otorga el préstamo, normalmente cobra los intereses por anticipado, razón que obliga a las empresas a registrar en pagos anticipados su importe para afectar a los resultados en meses posteriores.

### **6. Papelería y artículos de escritorio**

Este concepto corresponde a la papelería y los utensilios que se utilizan en el área administrativa en sus diferentes controles y cuando las empresas por problemas de distribución o recepción de sus proveedores, requiere hacer la adquisición de los productos que se consumirán durante varios meses y su importe lo registrarán en pagos anticipados para realizar la afectación a resultados cuando se utilicen los productos.

### **7. Muestras y literatura médica**

Las empresas cuyo giro mercantil es la elaboración o distribución de medicamentos, tienen dentro de sus políticas el entregar a los Médicos muestras del producto que desean introducir al mercado y la literatura que indica los ingredientes que tiene el medicamento y cual son sus bondades para atacar algún padecimiento originado por la enfermedad.

Estas campañas pueden durar varios meses y realizarse en uno o varios estados de la República Mexicana, razón por lo cual la inversión en este material además de ser cuantiosa cubre las necesidades de varios meses, el importe de la operación se registra en el renglón de pagos anticipados y en meses futuros se realiza la aplicación a resultados.

### **8. Material publicitario**

Este material corresponde a la publicidad que utiliza la empresa para dar a conocer sus productos y esperar la venta de los mismos, pero para aprovechar mejores precios del impresor o para tener el material que se utilizara en otro estado de la república en donde desarrolla ventas, se tiene todo el material



publicitario para que sea homogéneo, como el importe se aplicara en varios meses, el importe se registra en pagos anticipados.

### 9. Boletín C-5 (IMCP) (3)

El concepto indica que representa una erogación efectuada por los servicios que se van a recibir o por bienes que se van a consumir en el uso exclusivo del negocio y cuyo propósito no es él venderlos ni utilizarlos en el proceso productivo.

Los pagos anticipados igual que los activos intangibles constituyen un bien incorpóreo que representa un derecho y que se reconoce que deben ser capaces de generar un beneficio futuro evitando un desembolso futuro.

Las **reglas de valuación** indican que se hará a su costo histórico y se aplicara a resultados cuando se consuma o devenguen los servicios.

Las **reglas de presentación** indican, que son activos circulantes cuando los beneficios futuros son menores a un año, cuando los pagos anticipados muestren que el beneficio será en periodos mayores a un año, la presentación quedara en el activo no circulante (activo fijo).

En los diferentes conceptos de pagos anticipados que se enuncian en párrafos anteriores, se observa que el común para todas las partidas es la siguiente:

- a) Son erogaciones que realiza una empresa en el presente, pero que su aplicación a resultados ( gastos o costos) se realizara en meses futuros, lo anterior indica que los resultados de la empresa no se ven afectados cuando se realiza la salida del efectivo sino que se afectan cuando realmente se recibe el beneficio.
- b) El pago se realiza antes de recibir el bien o el servicio contratado.
- c) El pago se realiza al recibir los bienes, los cuales se utilizaran en meses posteriores para las diferentes campañas propuestas por la empresa.



- d) El efectivo utilizado al formalizar la operación, queda inmovilizado durante la vigencia de la misma.
- e) Existe la posibilidad de recuperar el efectivo invertido si la empresa cancela la operación, esta alternativa se puede presentar en los Seguros y Fianzas Pagadas por Anticipado, Intereses Pagados por Anticipado, Rentas Pagadas por Anticipado.<sup>14</sup>

En los libros de finanzas que tenemos como textos, no se toca el tema de Pagos Anticipados, en virtud de:

- I. Que la mayoría de los libros son traducciones de autores extranjeros y en algunos Países no tienen normatividad sobre pagos anticipados.
- II. Por ser libros cuya impresión data de varios años de antigüedad, en México y a nivel Internacional, no existía el concepto de Pagos Anticipados, los conceptos mencionados en este capítulo, se presentaban como Cargos Diferidos. “En la practica los cargos diferidos incluyen entre otros conceptos, los gastos de organización y los pagos anticipados a mas de un año y los descuentos en venta de obligaciones”<sup>15</sup>
- III. La mayoría de los autores en mi opinión, consideran que son partidas del activo cuyo importe no es de importancia para dedicarle un apartado específico.

#### **b. Cargos diferidos**

Son erogaciones que realizan las empresas, con el objeto de mejorar las áreas operativas y administrativas, dentro de las que aparecen la figura jurídica que adoptara la empresa, si se cuentan con patentes o marcas que permitirán la

---

<sup>14</sup> Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados. “Boletín C-5”. Instituto Mexicano de Contadores Públicos (IMCP). 17ª. edición.

<sup>15</sup> (2) Mendoza García Alberto, Análisis e Interpretación de la Información Financiera, Editorial CECSA 1978.



fabricación o venta de los productos con una mejor calidad y reducción en los costos.

Los conceptos que integran este grupo son:

- a. Gastos de organización
- b. Descuento en la emisión de valores
- c. Patentes
- d. Marcas
- e. Licencias
- f. Franquicias
- g. Gastos pre-operativos
- h. Gastos de investigación y desarrollo.

Estas partidas están normadas en el Boletín B-8 y nos indica que son partidas o consumo de bienes y que se espera que en un futuro generen recursos.

También indica que representan un bien incorpóreo que implica un derecho o privilegio y que en algunos casos tienen la peculiaridad de reducir los costos de producción o mejorar la calidad del producto.

Su valuación se realizara a **valor histórico original** y la presentación se hará en el balance en un rubro especial después de los activos no circulantes y su aplicación a resultados se hace mediante el incremento a la cuenta de Amortización Acumulada, siguiendo la regla contable de identificar el costo con el ingreso.

Lo anterior se refiere a aplicar el porcentaje para incrementar la amortización en función al tiempo que dure la generación de ingresos.

Desde el punto de vista financiero, representan egresos que se espera generen un beneficio en el futuro, razón por lo cual se tiene que diferir su aplicación a los resultados, tomando en consideración la vida útil de esta inversión (aceptando como vida útil, el tiempo en que se estarán recibiendo beneficios en la empresa).





El administrador financiero, tendrá que verificar que estas inversiones efectivamente sean productivas, entendiendo por ello que generan mas ingresos que el valor original de ellas mas el costo de oportunidad.

#### **4.2 Las inversiones en pagos anticipados y su beneficio contra el riesgo**

Si entramos en la administración del activo circulante y en específico la enfocamos a los pagos anticipados, se puede decir que las acciones del administrador financiero serian las siguientes:

Para reducir las inversiones en pagos anticipados:

- a) En los renglones de Seguros y Fianzas, contratar estos servicios para realizar el pago en forma mensual.
- b) Papelería y Artículos. de Escritorio, Muestras, Literatura Medica y Publicidad, hacer el estudio para determinar las fechas en que se utilizaran estos conceptos y preparar una calendarización para pedirle al prestador del servicio, que en esas fechas realice sus entregas, evitando él tener que comprar anticipadamente.
- c) Respecto a los Intereses Pagados por Anticipado, realizar las gestiones ante las instituciones de crédito, para que el cobro de los intereses se realice al vencimiento de la operación.
- d) Rentas Pagadas por Anticipado, gestionar con el prestador del servicio que la renta se cubra por mes.
- e) En el impuesto Predial y otros Impuestos, realizar su pago bien sea mensual o bimestral, según lo marquen las leyes.
- f) Para reforzar las medidas anteriores, el administrador financiero tiene que calcular el Costo de Oportunidad, sobre las inversiones inmovilizadas, para poder aceptar el pagar anticipadamente, en vista a la obtención de un mejor precio, situación que los prestadores de servicios o proveedores, operan sobre el descuento en función al volumen de operaciones.
- g) Preparar un estudio, para determinar si conviene cancelar las pólizas de seguro y formar su “Auto Seguro”, que consistirá en



crear un fondo y mensualmente incrementarlo, para que dicho efectivo, permita hacer frente a un quebranto en la empresa.

Los conceptos anteriores, son de aplicación general, tanto a Pagos o Cargos diferidos, situación que se tiene que estudiar específicamente en la empresa y que conjuntamente con el estudio del costo de oportunidad, se pueda comparar contra el análisis del costo-beneficio.

Con el desarrollo de este tema, se concluye que para tomar la decisión sobre aceptar o rechazar el realizar la inversión comparando el beneficio que se obtendrá al tener esas inversiones por el ahorro en gastos y protección contra el riesgo comparada con el costo que representaría obtener los servicios con terceras personas.

#### **Bibliografía del tema 4**

ORTEGA Castro Alfonso, *Introducción a las Finanzas*. México, Mc Graw Hill, 2005 2 edición.

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN. UNAM, *Finanzas Básicas*. México, Editorial IMCP, 2005 2 edición.

GITMAN, Lawrence J. *Principios de Administración Financiera*, México, Prentice Hall, 2004, 9 edición.

ROMERO López Javier, *Contabilidad Intermedia*. México, Mc Graw Hill 2001 1 edición.

#### **Actividades de aprendizaje**

**A.4.1.** Con la bibliografía sugerida, elabore un glosario conceptual.

**A.4.2.** A partir de la bibliografía sugerida, elabore un mapa conceptual de los temas de la unidad.

**A.4.3.** Investigue 3 autores y determine cual es el enfoque financiero que le dan a la inversión en los pagos anticipados y créditos diferidos.

**A.4.4.** Investigue las diferencias principales entre los pagos anticipados y los cargos diferidos.

**A.4.5.** Desarrolla los conceptos que integran los cargos diferidos.



### **Cuestionario de evaluación**

1. En cual de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, se reglamenta el registro de los pagos anticipados.
2. En su opinión que ventajas financieras se logran, cuando la empresa realiza pagos por rentas pagadas por anticipado.
3. Cual es la justificación para que una empresa realice el pago anticipado de intereses.
4. Explique cuando se presenta el pago de gastos pre-operativos y como los aplica a sus resultados la empresa.
5. Explique que recibe la empresa al realizar el pago de una franquicia y cual es su vigencia.
6. ¿En qué consisten los pagos anticipados?
7. En su opinión, ¿cuál es la utilidad de las técnicas contables?
8. Señale las diferencias entre las reglas de valuación y las reglas de presentación.
9. Señale cuáles son las diferencias entre las rentas pagadas por anticipado y las regalías pagadas por anticipado.
10. Señale algunas propuestas para reducir pagos anticipados y justifique su elección.



## Examen de auto evaluación

1. La empresa Azul S.A., firmo el contrato de arrendamiento y el arrendador, para garantizarle el importe de la renta, le solicita que realice el pago equivalente a 15 meses, a razón de \$ 5,000.00 por mes, el contrato se firmo el 1 de marzo del 2005, indique usted que cuentas se afectaran con dicho importe en el mes de marzo del 2005.
  - a. Cargo a pagos anticipados \$70,000.00, gastos de administración 5,000.00, IVA por acreditar \$ 11,500.00 y abono a bancos \$ 86,250.00
  - b. Cargo a pagos anticipados \$ 86,250.00 y abono al banco \$ 86,250.00
  - c. Cargo a pagos anticipados \$ 75,000.00, iva por acreditar \$ 11,250.00 y abono al banco \$ 86,250.00
  
2. Se contrato una póliza de seguro para el automóvil, por valor de 3,275.10 más el IVA, con vigencia de un año, cuanto se aplicara contra los gastos de cada mes.
  - a. \$ 289.10
  - b. \$ 313.86
  - c. \$ 272.95
  
3. La empresa el Lápiz S.A., realizo gastos por \$ 125,400.00 mas el IVA, por concepto de instalación eléctrica de la empresa, le consultan para saber como se debe realizar el registro contable.
  - a. Aplicarlo a gastos del ejercicio mantenimiento
  - b. Aplicarlo a cargos diferidos, gastos de instalación
  - c. Aplicarlo aumentando el valor del inmueble



4. La Sureña S.A., en febrero del 2005, se adquirió una franquicia, pagando \$ 1,000,000.00 por ella y el tiempo en que podrá utilizarla es de 5 años, le consultan como se tiene que reflejar la afectación a resultados.
- a. Afectar los resultados del 2005, ejercicio en que se adquirió.
  - b. Afectar con \$ 200,000.00 cada ejercicio
  - c. Afectar los resultados hasta que se tenga utilidad
5. El Laboratorio X S.A. el 5 de junio del 2005, solicitó que la imprenta le hiciera la impresión de 1 millón de cartelones, con valor de \$ 350,900.00 más el IVA, los cartelones espera utilizarlos en dos años, pregunta cuánto debe aplicar contra los resultados del ejercicio del 2005.
- a. \$ 350,900.00 para el ejercicio del 2005
  - b. \$ 102,345.81 para el ejercicio del 2005
  - c. \$ 175,450.00 para el ejercicio del 2005

**En las siguientes proposiciones elija V cuando sean verdaderas y F cuando estas sean falsas.**

- 6 Los pagos anticipados deben clasificarse como activos circulantes V F
- 7 Algunos ejemplos de los cargos diferidos son la publicidad y la papelería V F
- 8 Para reducir inversiones en pagos anticipados, conviene realizar pagos como el del predial en forma anual V F
- 9 Los pagos anticipados aplicados en un periodo mayor a un año deben presentarse como activo circulante V F
- 10 Un pago anticipado representa salidas de efectivo que con el transcurso del tiempo se convertirá en un gasto o costo V F



## **TEMA 5. LAS FINANZAS Y EL MANEJO DE LOS PROVEEDORES**

### **Objetivo particular**

Al finalizar la unidad, el alumno podrá hacer uso de su análisis, para poder relacionar a las finanzas con el manejo de proveedores, dentro de la tesorería de la empresa y saber tomar en forma oportuna las decisiones que la beneficien en su totalidad.

### **Temario detallado**

- 5.1 Volúmenes de compras
- 5.2 Plazos de pago
- 5.3 Sistemas de pago
- 5.4 Alianzas de compras
- 5.5 Aprovechamiento de descuentos y su evaluación con relación a otras inversiones
- 5.6 La oportunidad en el pago
- 5.7 El prestigio crediticio
- 5.8 El uso del factoraje a proveedores

### **Introducción**

Las Empresas cuyo giro mercantil es el de transformación, requieren adquirir materias primas y materiales, cuando el giro mercantil es el de compra/venta, requieren productos terminados, en ambos casos estos son adquiridos de los proveedores. Las funciones del administrador financiero consisten en gestionar que los proveedores otorguen un financiamiento que sea útil para las operaciones de la empresa en cuanto a tiempo, monto y carga financiera por los intereses que le cobren.



## 5.1 Volúmenes de compra

El volumen de compra, esta relacionado con el “lote óptimo de compra”, el cual se trato en el tema 3.2, por lo que solo podríamos adicionar que, otro punto que marca el volumen de compra será:

- a. Aprovechar el descuento que ofrece el proveedor, en función al volumen que se le compro en un periodo de tiempo.
- b. Cubrir el abastecimiento requerido por la empresa, ante el informe del proveedor, sobre problemas que se le presentaran en un futuro cercano y que por ello, tendría la empresa que comprar anticipadamente los productos.

Algunos proveedores, marcan en su lista de precios una variación en el precio de venta, en función al numero de piezas que comprende el pedido, a este respecto, es necesario como se ha indicado en párrafos anteriores, que se determine la conveniencia de adquirir mas numero de productos para aprovechar el mejor precio, en función al estudio del costo de oportunidad, preparando un cuadro similar al siguiente:

### DETERMINACION DEL COSTO DE OPORTUNIDAD

CONCEPTO	IMPORTE
IMPORTE DE LA COMPRA	\$
COSTO DE MANTENER EL INVENTARIO	\$
COSTO FINANCIERO	\$
TOTAL	\$
UTILIDAD ESTIMADA	\$
DIFERENCIA	\$

**Cuadro 5.1. Determinación del costo de oportunidad, referenciado con la adquisición de inventarios.**

El renglón denominado diferencia, le indicara al administrador financiero si esta **operación será rentable o no**; es necesario insistir, que al estudiar la opción de comprar por volumen, se tiene que contar con el estudio que nos muestre



en que tiempo de podrá desplazar la mercancía, para que los conceptos de costo de mantener el inventario y el costo financiero, estén referidos a esos espacios de tiempo.

## **5.2 Plazos de pago**

El plazo de pago, corresponde al crédito que los proveedores le han proporcionado a la empresa, después de realizar la investigación correspondiente, para lo cual se requiere lo siguiente:

- a. Solicitud de crédito
- b. Monto solicitado
- c. Plazo solicitado

De la información que el cliente entrega (marcada en los incisos a, b y c), el proveedor esta en condiciones de ubicar si se trata de un cliente chico, mediano o grande y posteriormente hará el requerimiento de la siguiente información:

- a. Copia de la escritura constitutiva
- b. Copia del poder notarial del representante legal de la empresa
- c. Comprobante de domicilio, que justifique que se tiene una antigüedad de 3 años como mínimo
- d. Alta ante la S.H.C.P.
- e. Estados financieros con antigüedad no mayor a 3 meses, si el crédito solicitado es superior a \$ 100,000.00, los estados financieros tendrán que estar Dictaminados.
- f. relación de los principales proveedores, con los que opera la empresa
- g. relación de los principales clientes, indicando el volumen de compra y el crédito que se les otorga
- h. Tipos de productos o servicios que vende la empresa y la rotación que tiene cada uno de ellos
- i. Instituciones bancarias con las que opera y el monto de crédito que les han otorgado, en su caso que garantías se entregaron a estas instituciones





Al realizar el análisis a la documentación entregada por el cliente, el proveedor tendrá los elementos para conocer el tipo de empresa, la persona autorizada para contratar los financiamientos, cual es su capacidad de pago y si existen bienes otorgados en garantía a terceras personas.

En la **capacidad de pago**, se aplicaran ciertas razones financieras, **que tiene por objetivo determinar** la capacidad de la empresa de hacer frente a sus compromisos en el mediano y largo plazo radica fundamentalmente en la estructura de capital, que es la proporción que existe entre las aportaciones hechas por accionistas también llamado capital propio y capital de terceros o capital ajeno en la empresa.

En el plazo de pago a proveedores influye el ciclo económico en el que se puede observar la rotación de las cuentas por pagar, que nos indica el número de veces de pago en ese periodo.

#### **Rotación de cuentas por cobrar: ventas a crédito / cuentas por cobrar**

Entre menor sea el resultado de la razón financiera, será mejor nuestra labor ya que indicará que se financia la empresa de los proveedores.

También influye la velocidad de cobro ya que nos indicará el número de días que tarda la cobranza de las cuentas por cobrar, entre menor sea será mejor para la empresa.

Suponiendo que se tiene en la empresa la política de 60 días en el cobro a clientes y una política de 90 días para el pago a proveedores será adecuada ya que se cobró a 60 días dando la oportunidad de pagar a tiempo.

En estos casos, se procederá a tener una mejor vigilancia sobre el procedimiento de pago a proveedores, para tratar de cuidar el crédito y al mismo tiempo darle seguimiento a la cobranza de los clientes, para contar con el efectivo necesario y poder hacer frente a sus compromisos.



### 5.3 Sistemas de pago

Conociendo las políticas de crédito autorizadas por los proveedores y acreedores, es necesario cuidar que la empresa las cumpla, para evitar ser sancionadas por el proveedor y con ello tener una reducción en los días o monto del crédito y evitar que en un momento se pudiera reportar la operación al Buró de Crédito y con ello la empresa se presentara ante problemas de financiamiento en el futuro.

Formando parte de los **sistemas de control de pagos**, existe:

- a. Tener un control en función a las fechas de vencimiento
- b. Reportar los pasivos dentro del Flujo de Efectivo
- c. Para ser reportado dentro de los pasivos, se procederá verificando que la factura este firmada por el almacenista de haber recibido los productos
- d. El departamento de crédito, tiene que dar el visto bueno, al numero de días y monto recibido como crédito por el proveedor
- e. El área de finanzas, hará la programación del pago

Cuando se dio cumplimiento a los requerimientos marcados en los puntos del a al e, se tiene que realizar físicamente el pago de dicho pasivo, para lo cual se podrán seleccionar las siguientes alternativas:

- a. Entrega de efectivo
- b. Entrega de un cheque
- c. Hacer el deposito en la cuenta de cheques del proveedor, previa elaboración del cheque
- d. Hacer el traspaso a la cuenta del cheque del proveedor, directamente de la cuenta bancaria de la empresa, sin tener que formular el cheque
- e. Carta de Crédito

a. **Entrega de efectivo.** Esta operación no es recomendable, la SHCP, tiene marcado en su artículo 32, que para realizar la deducción de compras o gastos, los pagos si son superiores a \$ 5,000.00 tiene que



hacerlos con la expedición de un cheque., situación que no se podría realizar si el pago se efectúa en efectivo.

Entrega de un cheque, sobre este particular, es necesario fijar un día para que el proveedor o acreedor, entregue las facturas a revisión recibiendo a cambio un CONTRA-RECIBO, que indica la fecha en que se realizara el pago.

- b. **Entrega del cheque**, este realizara en la fecha que se indico en el contra-recibo, siendo recomendable que día de pago corresponda a un día viernes y que el horario de pago se efectuó entre las 16.00 y 18.00 hrs. (el proveedor al recibir el cheque lo podrá depositar hasta el día lunes y los proveedores que no se presenten a cobrar, podrán recibir su cheque hasta el siguiente viernes. Esta mecánica da otros días para que la empresa aproveche el efectivo)
- c. **Deposito a la cuenta de cheques del proveedor**, esta operación tiene la ventaja de lograr que el dinero se reciba por el proveedor oportunamente, manteniendo la imagen y el nivel crediticio previamente autorizado.
- d. **Traspaso a la cuenta bancaria del proveedor**, esta mecánica permite que el proveedor reciba directamente el pago de su adeudo, reduciéndole los días para que el banco le haga efectivo el depósito realizado en su cuenta.

En cualquiera de los mecanismos que se realicen, es necesario que la empresa. Implante un control efectivo en sus cuentas de cheques y cada mes realice las conciliaciones bancarias.

- e. **Carta de Crédito**<sup>16</sup>, para tener acceso a esta operación, el cliente tiene que realizar la firma de un contrato con la institución bancaria, en el cual el banco se compromete a pagar al proveedor el valor de

---

<sup>16</sup> Carlos Herrera Avendaño, *Fuentes de Financiamiento*, 38pp.



las mercancías, en el momento en que el proveedor justifique que ya embarcó la mercancía. En esta operación el proveedor, tiene que determinar cual es el banco que sirve de corresponsal con el banco que el cliente firmo el contrato de carta de crédito.

Existen variantes como son la carta de crédito irrevocable y revocable, además se puede acordar que el proveedor cobrara cuando justifique que la mercancía ya fue embarcada o hasta el momento en que el cliente reciba la mercancía, estas variaciones dependerán del arreglo que se lleve a cabo entre el cliente y el proveedor.

Existe también la posibilidad de contar con el Factoraje a Proveedores, en subtema 2.12 factorización de la cartera.

#### **5.4 Alianzas de compras**

El lograr establecer una alianza de compras, no es privativo de empresas grandes o pequeñas, ya que lo que se busca ante esta alianza es:

- a. Reducir los precios de compra, aprovechando los descuentos por volumen que ofrece el proveedor
- b. Obtener las mercancías logrando la reducción de los gastos de embarque (fletes, maniobras, seguros, etc)
- c. Obtener los beneficios antes descritos, sin recibir mas mercancía que la necesaria para mantener sus operaciones propias y normales.

Lo anterior se puede lograr si las compras se realizan en conjunto por varias empresas que consumen el mismo producto, lo anterior se puede lograr con:

- a. Constitución de una empresa que realice las compras por cuenta de sus agremiados.
- b. Aprovechar a la Cámara correspondiente, para formular las compras, por cuenta de sus agremiados.
- c. Constituir una Cooperativa de Consumo, que realizara las compras por sus agremiados.



A este respecto, es necesario que una persona con características de líder, pueda unir a personas del mismo giro mercantil y estas además de obtener las alianzas sobre compras, podrán obtener mayores beneficios hasta en apoyos por parte del gobierno federal.

### **5.5 Aprovechamiento de descuento y su evaluación con relación a otras inversiones**

Los descuentos, representan un ahorro que recibirá el cliente en función a:

- a. Numero de operaciones realizadas durante un periodo de tiempo, conocida como Descuento sobre Volumen
- b. Descuentos por pronto pago
- c. Descuentos múltiples o escalonados
- d. Descuentos especiales

Los proveedores utilizan como estrategia para incrementar sus ventas el ofrecerle a sus clientes una reducción en el precio de venta a cambio de que incrementen el volumen de sus compras. El proveedor tendrá menos utilidad por la reducción en el precio de venta de sus productos, pero al mismo tiempo se tendrá mayor utilidad por el incremento en el número de piezas vendidas

**Descuento por pronto pago**, esta operación la realiza el proveedor, buscando reducir el tiempo de crédito que originalmente otorgo a los clientes y si reduce el tiempo le entrega este descuento por pronto pago.

Los **descuentos múltiples o escalonados**, son una forma de ofrecer el descuento a los clientes que sea más llamativa su oferta, ejemplo:

Crédito \$ 200.00 y se ofrecen un descuento del 10 % mas 15% mas 2 %, se tendría lo siguiente



Monto	Descuento	Neto
\$ 200.00	10.00 %	\$ 20.00
\$ 180.00	15.00 %	\$ 27.00
\$ 153.00	2.00 %	\$ 3.06
Total		\$ 50.06

Los datos anteriores, podrán variar, si el descuento va en función a un periodo de tiempo específico y la otra forma es que el proveedor ofreciera en forma directa el descuento del 25.03 % ( $\$ 200.00$  al 25.03 % =  $\$ 50.06$ ), se puede observar que al ofrecer los descuentos múltiples son más impactantes para los clientes.

**Descuentos especiales,** En ocasiones, los proveedores ofrecen un descuento especial y es normalmente para poder vender los productos que se ha disminuido su aceptación por el cliente.

Ante estas situaciones, es necesario que el administrador financiero, realice el cálculo de lo que recibirá si aprovecha el descuento y su comparación contra el costo de oportunidad, para que la decisión sea la adecuada.

En la empresa es necesario administrar dicho descuento, en virtud de tener que modificar el precio de costo, pero la problemática se presenta cuando en el siguiente pedido no se recibe el descuento y esto traerá un aumento en el precio de costo, apareciendo la posibilidad de repercutirle al cliente el descuento que se recibe del proveedor, sin mencionar la modificación en el precio de venta.

### 5.6 La oportunidad en el pago

En la época actual, es recomendable que las empresas, este cubriendo sus compromisos con toda oportunidad, para lograr con ello que el prestigio ante el proveedor y ante otros acreedores sea bueno, logrando con ello el poder ser sujeto de crédito y por un monto mayor.



Como se indico en párrafos anteriores, es necesario se evite en la empresa el que lo puedan reportar en el Buró de Crédito, situación que la eliminaría en un futuro el ser sujeto de crédito, bien ante proveedores, acreedores o instituciones bancarias.

En esta situación se tiene que controlar las fechas de vencimiento y al incluirlas en el flujo de efectivo, se tendrá el efectivo disponible para hacer frente a los compromisos.

Además, se tomara en consideración que al no cubrir la deuda oportunamente, se estará ante el pago de un interés moratorio, situación que encarece la deuda.

### **5.7 El prestigio crediticio**

El prestigio crediticio, se adquiere, tomando en consideración el historial de cómo se ha cumplido con el pago de los créditos obtenidos, lo anterior, se presente cuando se pide crédito con un proveedor o acreedor, y dentro de los documentos que solicita el proveedor, aparece la relación de proveedores y acreedores, a los cuales se les solicita información de cómo ha cumplido con sus compromisos, elemento que es el detonador para que el proveedor decida el crédito que podrá ofrecer, en función a que el riesgo que se correría es mínimo.

Mencionamos en el unidad 2 (**Finanzas de las cuentas por cobrar**), que existen empresas dedicadas a la investigación del crédito, estas empresas son las portadoras de comunicar a otras empresas la reputación crediticia del cliente, además de cómo se ha mencionado en capítulos anteriores la información que aparece en el Buró de Crédito.

### **5.8 El uso de factoraje a proveedores**

Se menciona en el unidad 2, que el factoraje se puede utilizar para vender la cartera de clientes y con ello recuperar el efectivo antes de tiempo. Una variante a este tipo de contrato esta el conocido como factoraje a proveedores, consistente en que el proveedor realiza el contrato con la empresa de factoraje



financiero y cuando realice las ventas, podrá enviar las facturas o documentos firmados por su cliente y con ello recibir el valor de la operación, descontados los intereses.

Podrán existir los contratos de factoraje con recurso o sin recurso, estar consiente que es una operación financiera más cara que los financiamientos obtenidos en las instituciones financieras (bancos), pero es una alternativa viable para la obtención de financiamiento.

### **Bibliografía del tema 5**

LEENDERS Fearon England *Administración de compras y Materiales*, México, Editorial CECSA 9 edición.

*LEY GENERAL DE ORGANIZACIONES Y ACTIVIDADES DEL CREDITO*, México Editorial Porrúa.

HERRERA Avendaño Carlos, *Fuentes de Financiamiento*, México, Editorial Gasca Sicco, 2 ediciones.

### **Actividades de aprendizaje**

**A.5.1.** A partir de la bibliografía específica sugerida, elabore un mapa conceptual de los temas de la unidad.

**A.5.2.** Investigue el nombre ubicación de 5 instituciones que manejen el factoraje financiero.

**A.5.3.** Verifique en las páginas de Internet que proveedores ofrecen sus servicios

### **Cuestionario de auto evaluación**

1. Al realizar las operaciones en la empresa, que objetivo tiene el pedir cotizaciones por lo menos a tres proveedores.
2. Que ventajas financieras representan para la empresa, el lograr mantener un volumen de compra.
3. Indique usted como interviene el departamento de crédito y cobranza al seleccionar a los proveedores.





4. Que relación debe guardar el plazo que se le ofrece a los clientes con el plazo que se recibe de los proveedores.
5. Explique cual es la repercusión financiera al lograr alianzas sobre compras.
6. ¿Qué son los volúmenes de compra?
7. Describa la información que se requiere para establecer los plazos de pago
8. ¿En que consisten los síntomas de control de pagos?
9. ¿Cuáles son los beneficios del descuento?
10. ¿Qué utilidad tiene la alianza de compras?

### **Examen de auto evaluación**

1. La empresa Satélite S.A., actualmente mantiene en su inventario 3,287 piezas; el costo de inversión promedio es de \$ 5,187,650.00 y el costo de mantener el inventario es de \$ 1.98 por pieza. Si esperan reducir el inventario en 1,050 piezas, desean conocer cual será el ahorro en la inversión e inventarios.
  - a. \$ 1,657,141.50
  - b. \$ 1,659,220.50
  - c. \$ 1,279,000.00
  
2. En la empresa Teclado S.A., se conoce por la experiencia de meses anteriores, que los proveedores tiene un tiempo de respuesta de 12 días, si se conoce que diariamente se consumen 230 kg. de anís, cual será el margen de seguridad y cual es el importe que se adeudara al proveedor si la mercancía tiene un precio de \$ 17.20 el kilo mas el IVA.
  - a. \$ 53,958.00
  - b. \$ 44,965.00
  - c. \$ 47,472.00



3. El gerente de El Listón S.A., le consulta para saber cual es la ventaja de que al recibir la mercancía por parte del proveedor el almacenista la verifique en cuanto al numero y calidad del producto, para después enviar la factura al departamento de crédito y cobranza.
  - a. Para verificar si el precio asentado en la factura corresponde al precio aceptado en la cotización.
  - b. Para verificar el precio y tiempo pactado con el proveedor, además de la concordancia con el numero de unidades solicitadas.
  - c. Para verificar el precio asentado en la factura y el número de productos que surtió el proveedor, para verificar que coincide con las cotizaciones.
  
4. Al verificar la cartera de proveedores, se encontró que el proveedor Sano S.A., vende los productos a \$ 34.60 la unidad, pero tiene una cláusula que al llegar a 3,000 piezas. el precio unitario será de \$ 21.00. Si la empresa en promedio consume 1600 piezas al mes, que alternativa podría utilizar para obtener el precio de \$ 21.00.
  - a. Ampliar la capacidad productiva para consumir las 3,000 piezas.
  - b. Lograr una alianza con otros compradores
  - c. Cambiar de proveedor y buscar productos substitutos
  
5. Se le adeuda al proveedor \$ 350,000.00 con vencimiento a 60 días, el proveedor se comunico para ofrecer un descuento de \$ 4,000.00 si se le paga de inmediato. El banco ofrece un interés del 8.00 % anual, el dueño de la empresa le consulta si es conveniente aprovechar el descuento que ofrece el proveedor y cual es el resultado al compararlo contra el rendimiento del banco.
  - a. (1.16 %) como rendimiento del proveedor
  - b. ( 1.14 %) como rendimiento del proveedor
  - c. 1.32 % como rendimiento del proveedor



**En las siguientes proposiciones elija V cuando sean verdaderas y con F cuando estas sean falsas.**

- 6** Es poco conveniente aprovechar los descuentos que ofrecen los proveedores cuando se trata de volúmenes de compra V F
- 7** La estructura capital es la proporción entre las aportaciones hechas por los accionistas y el capital ajeno a la empresa V F
- 8** La velocidad de cobro nos indicará el número de días que tarda la cobranza de las cuentas por cobrar, entre mayor sea será mejor para la empresa V F
- 9** Un pago físico se puede hacer a través de una carta de crédito o la entrega de un cheque por ejemplo V F
- 10** El prestigio crediticio se adquiere tomando en consideración el historial de cómo se ha cumplido con el pago de los créditos obtenidos V F



## **TEMA 6. LAS FINANZAS Y EL MANEJO DE LOS ACREEDORES**

### **Objetivo particular**

Al finalizar la unidad, el alumno tendrá la capacidad de distinguir por prioridad a los distintos acreedores indispensables y necesarios de la empresa, con el fin de evaluarlos para analizar su costo de oportunidad, la forma de controlar el uso de los mismos, así como las ventajas y repercusiones de los mismos.

### **Temario detallado**

- 6.1 Distinción entre los acreedores por servicios indispensables y necesarios
- 6.2 Evaluación de los servicios a través del costo de oportunidad
- 6.3 El control en el uso de acreedores y su pago
- 6.4 ¿Cómo aprovechar los descuentos de los acreedores y su comparación contra otras alternativas financieras?
- 6.5 Repercusiones en el pago oportuno

### **Introducción**

Cuando las empresas requieren adquirir activos no circulantes (maquinaria, equipo, etc.), el encargado del área de finanzas, debe conseguir financiamiento bien sea con los fabricantes o distribuidores de los bienes o a otras instancias como serian las Instituciones Bancarias u Organismos Auxiliares del Crédito, estos pasivos, la técnica contable marca que se tienen que controlar en la cuenta de “Acreedores”. Una adecuada política financiera consistirá en obtener el monto máximo de financiamientos a un largo plazo y a una tasa de interés pequeña, para evitar que se afecte el flujo de efectivo.

### **6.1 Distinción en los acreedores por servicios indispensables y necesarios**

Las Empresas para realizar sus operaciones, requieren obtener además de las materias primas o productos terminados, equipo, servicios, etc. Y este tipo de pasivos, se registran contablemente en la cuenta de Acreedores Diversos.



En una forma similar a la tratada en la cuenta de proveedores, será necesario tramitar el financiamiento con estos acreedores que tienen la característica de:

- a. Son operaciones no repetitivas
- b. Son operaciones de cuantía importante

Son operaciones no repetitivas, en virtud de que la empresa no esta comprando automóviles cada mes y tampoco manda reparar la maquinaria cada bimestre, pero el importe de estas operaciones es de cuantía elevada y de ahí se desprende como han surgido otros financiamientos paralelos ofertados por instituciones tales como Arrendadoras Financieras, Instituciones Bancarias, etc..

## **6.2 Evaluación de los servicios a través del costo de oportunidad**

Cuando se contratan estos financiamientos, se debe tomar en consideración lo siguiente:

- a. Que el servicio sea oportuno, para evitar tener problemas en el área de producción o de servicios.
- b. Que el prestador del servicio, sea una persona que cumple con los tiempos ofrecidos en el convenio.
- c. Que se respete el precio convenido.
- d. Que el servicio sea de calidad, en cuanto al servicio y a los materiales empleados.

Este tipo de servicios es elevado y normalmente no se puede programar en su fecha de presentación, pues las maquinas no avisan cuando se van a descomponer. Puede existir un contrato de mantenimiento preventivo, independiente a las reparaciones correctivas.

Los conceptos anteriores, representan un parámetro para medir el costo de recibir los servicios a crédito, contra el beneficio que se obtendrá por aprovechar los recursos de efectivo en renglones productivos para la empresa, concepto que se refiere al costo de oportunidad.



Se mencionaba en renglones anteriores, que este tipo de servicios es de costo elevado, pero se tendrá que comparar el costo contra lo que le cuesta a la empresa dejar de producir y con ello dejar de vender.

Ejemplo: La empresa el Teclado S.A., requiere conocer si le conviene, financieramente adquirir una maquinaria con valor de \$ 700,000.00, conociendo que el acreedor (distribuidor de esta maquinaria) cobrara \$ 150,000.00 por concepto de intereses, en el lapso de 2 años. Si logra adquirir la maquinaria, se pueden producir 50,000 piezas, generando un costo de producción de \$ 2,200,000.00 y gastos de operación por \$ 1,900,000.00, durante el mismo periodo de dos años, si se conoce que el precio de venta por unidad es de \$ 90.00, decida si acepta o rechaza esta opción.

<b>CONCEPTO</b>	<b>PRECIO UNITARIO DE VENTA</b>	<b>TOTAL</b>
CAPACIDAD DE PRODUCCION 50,000 PIEZAS	90.00	\$ 4,500,000
COSTO DE VENTAS		2,200,000
GASTOS DE VENTA Y ADMINISTRACION		1,900,000
UTILIDAD EN OPERACIÓN		400,000
MENOS		
INTERES SOBRE LA MAQUINARIA		150,000
UTILIDAD LIBRE DE CARGA FINANCIERA		250,000

La cifra de \$ 250,000, que muestra el cuadro, nos permite conocer que al adquirir la maquinaria, independiente al pago de intereses, la venta de los productos que se podrán fabricar, generara una utilidad adicional de \$ 250,000.00, que representa el 35.71 % durante el periodo de dos años, datos que permitirían tomar la decisión de aceptar el proyecto.



### **6.3 El control en el uso de acreedores y su pago**

La empresa requiere contar con un expediente sobre los diferentes prestadores de servicios, situación que les permitirá conocer la confiabilidad de cada uno al encargarles un trabajo.

La **información** que se requiere es:

- a. Calidad del servicio que ofrecen
- b. Tipo de servicio que ofrecen
- c. Costo de los servicios
- d. Garantía
- e. Tiempo de respuesta del prestador del servicio
- f. Historia de los servicios contratados, indicando si han surgido reclamaciones.
- g. Cuales son los trámites para obtener el financiamiento y cuantos días han otorgado en los servicios anteriores.
- h. Conocer si existen pagos de intereses normales y moratorios

**Calidad en el servicio que ofrecen.** Corresponde a tener los antecedentes sobre la calidad del servicio, en relación a tiempo para realizar el trabajo, si los trabajos realizados con anterioridad han requerido presentar reclamaciones por no cumplir con lo solicitado.

**Tipo de servicio que ofrecen.** Con la experiencia de ejercicios anteriores, se debe dejar una referencia en su expediente, para referirnos al tipo de servicio que presta, indicando si cuenta con los herramientas y experiencia para ese servicio, esto esta fundamentado en que por el nombre de la empresa no siempre se puede determinara la actividad que prestan.

**Costo de los servicios.** En el expediente además de conservar copia de la factura que ampara el servicio prestado, se debe anexar la cotización en la que aparecen los precios pactados, mismos que podrán modificarse cuando se tenga la justificación de haber contratado varios servicios.



**Garantía.** El expediente debe contener información del número de días o meses que cubre la garantía sobre el servicio recibido y la indicación de cuantas veces se han presentado reclamaciones, permitiendo con esto que se compruebe la calidad del servicio y el cumplimiento de las garantías.

**Tiempo de respuesta del prestador del servicio.** En su expediente se debe dejar la referencia del tiempo que tarda esta empresa en dar respuesta al servicio solicitado, con el objeto de conocer a que prestador se debe acudir en una emergencia.

**Historia de los servicios contratados indicando si han surgido reclamaciones.** Este apartado va directamente relacionado con el concepto de las garantías, ya que seria importante conocer el numero de servicios contratados y el numero de servicios en los que se hizo valida la garantía, dato que mostraría si es confiable dicho prestador de servicios.

**Cuales son los trámites para obtener financiamiento y cuantos días han otorgado en los servicios anteriores.** El conocimiento de este trámite, permitirá cumplir oportunamente con estos requisitos y gestionar ante el prestador del servicio el que se incremente el numero de días de crédito.

Conocer si existen pagos de intereses normales y moratorios. Esta información le permite a la empresa calcular el costo real del servicio contratado.

Los datos anteriores, le permitirán a la empresa, seleccionar al prestador de servicio más recomendable por precio, calidad y tiempo.

#### **6.4 ¿Cómo aprovechar los descuentos de los acreedores y su comparación contra otras alternativas financieras?**

Como se indico en punto 6.3, es necesario contar con expedientes de los diferentes acreedores, que permitan saber cuanto y el costo de los servicios recibidos, además de conocer si estos prestadores de servicios ofrecen algún descuento por pronto pago.





El administrador financiero, tiene que conocer las diferentes alternativas que existen, su costo, el tiempo que ofrecen y las garantías que exigen.

Formando parte de las **fuentes de financiamiento**, aparecen:

- a. Préstamo a corto plazo (directo, quirografario, descuento de documentos)
- b. Préstamo refaccionario
- c. Factoraje financiero
- d. Aportación de los socios
- e. Cancelación de las inversiones en valores

De las alternativas anteriores, se tiene que determinar el costo de cada una, para poder tomar la decisión de cual fuente de financiamiento aceptar, para poder cumplir con el servicio y en un momento dado, determinar si es más conveniente tramitar un financiamiento con terceros y pagar anticipadamente a los acreedores, para obtener el descuento por pronto pago.

### **6.5 Repercusiones en el pago oportuno**

Cuando se cumple oportunamente con el pago de los compromisos, sucede algo similar a lo tratado en la cuenta de Proveedores, en el tema 4, en el que se menciona que el crédito se ve mejorado al pagar oportunamente y servirá de imagen ante otros prestadores de servicios.

Si se cumple con el pago oportuno además de tener una imagen de solvencia, se podrán negociar condiciones favorables, para los futuros servicios, obteniendo un aumento en el tiempo o una reducción en el costo de los mismos.

Tener una imagen de solvencia.<sup>17</sup> Esta posición, permitirá que con otros acreedores, se pueda negociar el otorgamiento de otro tipo de servicios y el

---

<sup>17</sup> Sistema Universidad Abierta-Facultad de Contaduría y Administración, *Tutorial para la asignatura Finanzas II, Plan 1998*.



historial crediticio, se basara en las operaciones realizadas con el acreedor en periodos anteriores.

Si procuramos incrementar las operaciones con el acreedor, cada día representaremos un cliente especial en virtud de la cantidad de servicios solicitados y de la regularidad en sus pagos, razón por lo cual, el prestador de servicios acudirá oportunamente cuando le sea solicitado algún servicio.

### **Poder negociar condiciones favorables**

Al tener el prestador de servicios, una calificación para la empresa, como un cliente especial, en función al número y precio de los servicios prestados, se hará más vulnerable para que la empresa lo presione buscando reducir los precios, ampliar los días de crédito o la obtención de un descuento por pronto pago.

### **Recibir servicios adicionales sin cobro alguno**

Como se ha indicado en párrafos anteriores, al tener el prestador de servicios la calificación de cliente especial bien sea por volumen de operaciones o por los montos operados, para cerrar adecuadamente la formalidad en los convenios, el prestador de servicios ofrecerá algunos tipos de servicios sin costo, como una forma de favorecer a la empresa.

Para realizar las operaciones propias y normales de la empresa se requiere acudir a financie amentos externos, cuando el financiamiento se requiere para bienes diferentes a productos del inventario, las fuentes corresponden a los acreedores. Correspondiendo su costo financiero a los intereses pactados.

### **Bibliografía del tema 6**

SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA-Facultad de Contaduría y Administración,  
*Tutorial para la asignatura Finanzas II, Plan 1998.*

MADURA Jeff. *Administración Financiera Internacional.* México, Editorial Thomson, 2004.

HERRERA Avendaño Carlos. *Fuentes de Financiamiento,* México, editorial Gasca Sicco 2004 2 edición.



VILLEGAS Hernández Eduardo, *Sistema Financiero de México*, México, editorial Mc Graw Hill 2002 2 edición.

### **Actividades de aprendizaje**

- A.6.1.** A partir del estudio de la bibliografía específica, elabore un mapa conceptual de los temas de la unidad.
- A.6.2.** Prepara una relación de 10 productos que se pueden adquirir con financiamiento de los acreedores.
- A.6.3.** Verifique en las páginas de Internet, que tipo de acreedores ofrecen sus productos ofertando crédito.

### **Cuestionario de auto evaluación**

1. Indique como se puede formar una cartera de acreedores y que elementos se tomarían en consideración para seleccionarlos
2. Explique el concepto de costo de oportunidad
3. Si el prestador del servicio, se retrasa en la entrega, cual es el impacto financiero para la empresa contratante
4. Que elementos se pueden utilizar para controlar y aprovechar los plazos que ofrecen de crédito los acreedores.
5. ¿Es conveniente para una empresa la contratación de servicios de una arrendadora financiera? Justifique la elección de su respuesta
6. ¿Cómo se elige una fuente de financiamiento?
7. ¿Por qué conviene llevar un expediente de los diferentes acreedores?
8. ¿Por qué es conveniente para la empresa tener una imagen de solvencia?
9. ¿Qué aspectos pueden determinar la contratación de una institución financiera?



### Examen de autoevaluación.

1. El banco otorga financiamientos al 21.10 %, y la empresa que vende equipo de oficina, ofrece los productos con un financiamiento del 19.20 % a un plazo de 6 meses, le pregunta el gerente de la empresa, cual es el ahorro financiero por tomar el financiamiento con los acreedores, si el mobiliario asciende a \$ 123,400.00.
  - a. \$ 1,184.64
  - b. \$ 1 438.20
  - c. \$ 1,086.34
  
2. Se desea comprar una maquinaria con valor de \$ 390,000.00, el vendedor ofrece 12 meses para pagar cobrando un interés del 30 %. Con la maquinaria se podrán fabricar 28,000 pzas que generaran una utilidad de \$ 4.25 c/u, indique usted cual es la utilidad adicional que se recibirá.
  - a. \$ 2,000.00 mas tener en propiedad la maquinaria
  - b. \$ 1,900.00 mas tener en propiedad la maquinaria
  - c. \$ 2,300.00 mas tener en propiedad la maquinaria
  
3. Indique usted tres conceptos que sean indispensables para seleccionar al acreedor que otorgara los servicios.
  - a. Productos con tecnología, servicio y competencia
  - b. Productos con puntualidad, tecnología y precio
  - c. Productos con precio, mantenimiento y competencia
  
4. Que ventajas representan para la empresa el tener un buen control para el vencimiento de los pagos a favor de los acreedores.
  - a. Que nos puedan aumentar el financiamiento y dar mejor calidad
  - b. Que nos puedan aumentar el financiamiento y dar más producto.
  - c. Que nos pueden aumentar el financiamiento y servicios extras sin costo



5. El determinar si el descuento por pronto pago que ofrece el acreedor sobre su adeudo de \$ 120,000.00, es bueno para la empresa, se logra si se compara contra:
- a. El rendimiento de CETES a28 días
  - b. El rendimiento que ofrecen los bancos en un mes
  - c. El descuento que ofrecen otros acreedores.

**En las siguientes elija V cuando sean verdaderas y con F cuando estas sean falsas.**

- 6** Los pasivos como materias primas o productos terminados se registran en la cuenta de acreedores diversos V F
- 7** La calidad de los prestadores de servicios para una empresa puede estar dada por los costos de servicios o la garantía V F
- 8** Algunos tipos de préstamo refaccionario son el directo, quirografario y el descuento de documentos V F
- 9** Al contratar un financiamiento existe la posibilidad de que se modifique el precio convenido V F
- 10** La cantidad de servicios contratados y la regularidad de los pagos permiten que la empresa se convierta en un cliente especial V F



## TEMA 7. LAS FINANZAS Y EL MANEJO DE LOS PASIVOS ACUMULADOS

### Objetivo particular

Al finalizar la unidad, el alumno comprenderá como analizar y hacer uso de las finanzas y el manejo de los pasivos acumulados, con el fin de diseñar una correcta planeación de los mismos para maximizar la relación entre el beneficio y el costo, y a su vez se refleje en la utilidad de la empresa.

### Temario detallado

- 7.1 Cálculos adecuados
- 7.2 Aprovechamiento de los plazos máximos
- 7.3 El uso financiero de los plazos máximos con relación a otras fuentes de financiamiento
- 7.4 La planeación para el pago de pasivos acumulados

### Introducción

Los pasivos acumulados también conocidos como pasivos espontáneos, representan otra fuente de financiamiento para las empresas y se obtienen sin realizar gestiones para ello, formando parte de estos pasivos aparecen:

- a. Sueldos
- b. Rentas
- c. Mantenimiento
- d. Anticipos de clientes
- e. Prestamos privados

**Sueldos**, las empresas al contratar al personal, cumpliendo con el art. 123 de la Ley Federal del Trabajo, acordó el pago de un salario semanal o quincenal, desde el primer día que se presenta a la empresa, empieza a realizar actividades a favor de la empresa en las diferentes áreas de trabajo, y su



retribución se efectuara hasta el final de la semana o de la quincena, mientras la empresa aprovecha esos días de financiamiento.

**Rentas**, al contratar la renta de una bodega, oficina o algún equipo, se utiliza por la empresa para realizar sus actividades, pero es hasta el final del mes cuando se liquida el servicio contratado.

**Mantenimiento**, normalmente se reciben los servicios de mantenimiento y hasta el final de la operación se liquida el servicio.

En los ejemplos anteriores, se observa como la empresa recibe las bondades de obtener los servicios y hasta pasado un tiempo se cubre el importe de los mismos.

#### **Anticipos de clientes.**

Para que la empresa reciba el efectivo en forma anticipada, puede solicitarles a sus clientes que cubran un anticipo, el cual podrá variar entre un 10 % y un 80 % del valor de la operación, según el acuerdo que se realice con el cliente.

Es necesario que se tome en consideración que estos anticipos están gravados tanto para la Ley del Impuesto sobre la Renta, como para la Ley del Impuesto al Valor Agregado, situación que afectara el flujo de efectivo al tener que cubrir los impuestos correspondientes.

#### **Préstamos privados**

Consiste en la obtención de financiamiento bien sea por parte de los accionistas o de personas físicas, que entregan el dinero a cambio de un pago de interés, el cual siempre será mas elevado que el marcado por las instituciones bancarias.

Los socios prefieren dar el efectivo en calidad de préstamo, para poder recibir un interés independiente a la obtención de utilidades por parte de la empresa y con ello tener una libertad económica. Cuando el financiamiento lo otorga una



persona física ajena a la empresa, lo que persigue es obtener un rendimiento mayor al que ofrecen las instituciones bancarias y recibiendo las garantías de las acciones y otros bienes que cubren el financiamiento otorgado.

### **7.1 Cálculos adecuados**

Conociendo los diferentes conceptos que integran el grupo de pasivos acumulados, será labor del Administrador Financiero, verificar que su calculo sea el correcto, en función a los tabuladores de salarios incluyendo sus retenciones, que el importe provisionado de las rentas este acorde a los contratos de arrendamiento firmados y que comprenda las retenciones en su caso, en relación al mantenimiento, comprobar que se recibió el servicio, que no existen reclamaciones y que su importe este acorde a la cotización recibida, sobre los anticipos de clientes, comprobar cuando se entregara el bien o servicio, para determinar la fecha en que se tendrá que facturar y hacer la aplicación del anticipo recibido. Sobre los préstamos privados recibidos, comparar su importe contra los contratos y documentos firmados, verificando si están comprendidos en el pasivo los intereses pactados.

### **7.2 Aprovechamiento de los plazos máximos**

El aprovechamiento de los plazos máximos para realizar los pagos, permite la utilización del dinero en otras estrategias, en aprovechamiento de los recursos para nuevas adquisiciones de materiales o productos terminados, por otro lado, permite su inversión en instrumentos que generen un rendimiento y también se podrán utilizar los recursos para hacer frente a conceptos imprevistos. Desde el punto de vista financiero, cuando se reducen los plazos para pagar los pasivos, es buscando la obtención de un rendimiento por concepto de descuentos por pronto pago que ofrezcan los acreedores o proveedores.

### **7.3 El uso financiero de los plazos máximos con relación a otras fuentes de financiamiento**

Como se indico en el punto anterior, siempre se debe aprovechar el plazo máximo otorgado por el proveedor o acreedor, tomando en consideración que los recursos en efectivo se podrán utilizar en renglones más productivos.





Ante los conceptos anteriores, se parte del supuesto que estos pasivos no tienen costo financiero, razón por lo cual se debe aprovechar el plazo máximo, pero cuando estamos frente a los financiamientos que tienen un costo financiero previamente marcado, será necesario investigar si existen otras fuentes de financiamiento que permitan obtener los recursos a una tasa inferior y con esos recursos liberar anticipadamente la deuda que tiene altos costos financieros.

### **Ejemplo:**

La empresa el Sol S.A., solicitó la reparación de su maquinaria y el prestador de servicios otorgó financiamiento por \$ 200,000.00 a una tasa del 19.00 % anual, en un plazo de 6 meses.

La empresa el Sol S.A., al tramitar un financiamiento en el Banco X, le ofrecen un monto de \$ 200,000.00 a la tasa del 16.50 % anual en plazo de 5 meses.

Ante las perspectivas de obtener el financiamiento en la institución bancaria, se tendrían los recursos para liquidar anticipadamente el financiamiento otorgado por el prestador de servicio, logrando un ahorro del (19.00 % menos 16.50 %) 2.50 %, pero al mismo tiempo se recibe una disminución de 1 mes en el plazo del financiamiento.

Ante estas alternativas, se recomienda revisar el flujo de efectivo y comprobar si no se recibe afectación por la reducción de un mes en el plazo de la operación.

En capítulos anteriores, se hizo un repaso del cálculo de interés simple, interés compuesto y el valor presente, cálculos que se recomiendan en su aplicación antes de tomar la decisión de liberar anticipadamente un financiamiento.



#### 7.4 La planeación para el pago de pasivos acumulados

Si aceptamos que los pasivos acumulados, comprenden los financiamientos en los cuales no aparecen documentos firmados por la empresa para garantizar el pago del financiamiento o el pago de un interés que represente el costo financiero, la empresa tiene que planear el tipo de financiamiento y el monto que se puede obtener.

1. **Anticipo de clientes**, lo recomendable es obtener un anticipo por parte de los clientes por un plazo similar al tiempo que se invierte en el área de producción para terminar los productos y canalizarlos para su venta.
2. **Sueldos**, similar al aprovechamiento financiero de los sueldos, aparecen las comisiones sobre ventas o sobre cobranza. En el caso de los sueldos, el plazo máximo será liquidar el sueldo por quincena, teniendo quince días para aprovechar la fuerza de trabajo de los empleados y liquidarla posteriormente. En el caso de comisiones sobre ventas, una política es liquidar la comisión hasta que se logre la cobranza con el cliente y en forma similar pagar las comisiones sobre cobranza, hasta que se haga efectivo el cobro al cliente. Estos conceptos se pueden planear para que no se vea afectado el flujo de efectivo.
3. **Rentas de bodega o local de oficinas**, en teoría, la renta se cubre por mes vencido, durante ese tiempo se aprovechan las instalaciones construidas por otra empresa. Lo anterior ha ocasionado que muchas empresas, en lugar de construir sus bodegas y oficinas, las tomen en arrendamiento, situación que les permite ahorrar efectivo que no distraen en la construcción y les da la libertad de que en un futuro puedan cambiar su ubicación en función a ventajas fiscales, financieras o políticas.

El concepto de pasivos acumulados tiene su origen en la adquisición de bienes o servicios que serán pagados en fechas futuras, por lo que la administración de la empresa debe buscar el aprovechamiento de estas fuentes de financiamiento, buscando el costo financiero menor.



## **Bibliografía del tema 7**

HERRERA Avendaño Carlos *Fuentes de Financiamiento*. México, editorial Gasca Sicco, 2004 2 edición

ORTEGA Castro Alfonso *Introducción a las Finanzas*. México, editorial Mc Graw Hill, 2 edición 2005

VILLEGAS Hernández Eduardo. *Sistema Financiero Mexicano*. México, editorial Mc Graw Hill, 1 edición

## **Actividades de aprendizaje**

- A.7.1.** A partir del estudio de la bibliografía específica sugerida, elabore un mapa conceptual y un glosario de los temas de la unidad.
- A.7.2.** Presenta una definición obtenida de tres autores sobre el concepto de pasivos acumulados y su diferencia con los pasivos contratados.
- A.7.3.** Determine cuál es el ahorro financiero para las empresas cuando utiliza las fuentes de financiamiento de pasivos acumulados.
- A.7.4.** Consulta el libro de *Fuentes de financiamiento* y realiza un cuadro de comparación entre los pasivos acumulados y los financiamientos bancarios.

## **Cuestionario de autoevaluación**

1. Define el concepto e indica la aplicación de los Anticipos de Clientes en beneficio de la empresa
2. Explica cuál es la bondad de obtener un financiamiento privado en lugar de un financiamiento con una institución de crédito
3. Que ventaja desde el punto de vista de análisis financiero, conviene determinar la utilidad antes del costo integral de financiamiento.
4. Explica cuál es la ventaja financiera de utilizar los sueldos por pagar como una fuente de financiamiento
5. Explica cómo los impuestos permiten su consideración como una fuente de financiamiento.
6. Describe qué y cuáles son los pasivos acumulados
7. En qué consiste un préstamo privado
8. ¿Por qué crees que es conveniente el aprovechamiento de los plazos máximos?



9. Señala cuál es la utilidad del pago de pasivos acumulados.
10. ¿Qué son los aprovechamientos de plazos máximos?

### Examen de auto evaluación

1. Se consiguió la venta de \$ 500,000.00 y se logro que el cliente cubra el 15 % de anticipo, aceptando que la mercancía se le entregara pasados 30dias, cual es el costo de oportunidad conociendo que los proveedores cobran el 12 % de interés.
  - a. \$ 6,250.00
  - b. \$ 7,500.00
  - c. \$ 6,164.00
  
2. En la empresa el Farol S.A. se formula la pregunta de cual es la ventaja financiera si el pago a los empleados se realiza quincenalmente o semanalmente, partiendo de la base que se tiene 250 empleados con un salario promedio de \$ 130.00 diarios. A que importe ascenderían los pasivos acumulados si se paga quincenalmente.
  - a. \$ 238,600.00
  - b. \$ 230,000.00
  - c. \$ 215,800.00
  
3. En la Cia. El Sur S.A., se van a contratar 5 vendedores, ofreciéndoles una comisión del 3 % sobre la venta, pero el pago se realizara cuando el cliente haga el pago de la mercancía, el crédito que se ofrecerá a los clientes es de 45 días. A cuanto ascenderá el pasivo acumulado si se esperan ventas mensuales de \$ 3,000,000.00.
  - a. \$ 160,000.00
  - b. \$ 142,000.00
  - c. \$ 135,000.00



4. En la empresa El Foco S.A., tiene contratado con la empresa que realiza el mantenimiento de la maquinaria una reparación con valor de \$ 78,600.00, recibiendo un financiamiento por 45 días. El prestador de servicio le indica que si realiza el pago de inmediato sin tomar el tiempo de crédito, le otorgara un descuento del 2.5 % de descuento, si el banco paga el 6.90 % por el dinero depositado, le preguntan cual será el ahorro financiero si opta por pagar anticipado el costo del financiamiento.
- a. \$ 377.95
  - b. \$ 277.25
  - c. \$ 361.85
5. En la empresa el Sol S.A., se manto reparar la instalación eléctrica, su costo fue de \$ 134,600.00 y ofrecen un plazo de crédito de 90 días, el prestador de servicios otorga un descuento por pronto pago del 2.65 %, si el banco les paga el 12.60 % anual, capitalizable cada mes, le consultan ¿cual será el ahorro financiero?, si le pagan anticipadamente al prestador del servicio.
- a. \$ 3,869.50
  - b. \$ 3,566.90
  - c. \$ 3,715.25



**En las siguientes proposiciones elija V cuando sean verdaderas y con F cuando estas sean falsas.**

- 6** Los sueldos, rentas y el mantenimiento son parte de los pasivos acumulados V F
- 7** Un préstamo privado es la obtención de financiamiento bien sea por parte de los accionistas o de personas físicas, que entregan el dinero a cambio de un pago de interés, el cual siempre será mas elevado que el marcado por las instituciones bancarias V F
- 8** Cuando se obtiene un anticipo por parte de los clientes se recomienda que sea por un plazo mayor al tiempo que se invierte en el área de producción V F
- 9** Cuando la empresa contrata una renta, es recomendable liquidar el pago al inicio del contrato V F
- 10** Los pasivos acumulados también son conocidos como pasivos espontáneos V F



## **TEMA 8. FUENTES DE FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO**

### **Objetivo particular**

Al finalizar la unidad, el alumno conocerá las distintas fuentes de financiamiento a corto plazo existentes, para el beneficio de la empresa, con el fin de establecer distintas alternativas y escoger la mejor dentro de un proceso de toma de decisiones.

### **Temario detallado**

- 8.1 Financiamientos bancarios
- 8.2 Tipos de financiamientos bancarios
- 8.3 Costos directos e indirectos
- 8.4 Formas de amortización
- 8.5 Calculo de la tasa real
- 8.6 Otras fuentes de financiamiento, como: arrendamiento financiero puro y papel comercial
- 8.7 Evaluación de tasas y costos

### **Introducción**

En el área financiera, se conoce como PALANCA FINANCIERA el aprovechamiento de las fuentes de financiamiento y en este tema, se presentan los diferentes créditos que se pueden obtener tanto en las Instituciones Bancarias como en los Organismos Auxiliares del Crédito, los cuales varían en relación a la utilización que se dará al financiamiento al tiempo que se recibe para aprovechar el financiamiento, a la tasa de interés y a las garantías solicitadas, en resumen estos financiamientos son adicionales a los que se reciben directamente de proveedores, acreedores y pasivos acumulados, el administrador financiero, requiere conocer su costo financiero.

Este tipo de financiamientos se puede clasificar en crédito privado o crédito público. El crédito privado aquel que se otorga a los particulares, ya sean personas físicas o personas morales y estas en todas sus modalidades.



En cambio el crédito público, es aquel que se otorga a personas de Derecho Público, o sean aquellos casos de empréstitos que reciben los Gobiernos a nivel Federal, Estatal, o Municipal.

### **8.1 Financiamientos bancarios**

Las diferentes instituciones bancarias que operan en nuestro país, ofrecen una gama de financiamientos que pueden ser utilizados por las personas físicas o morales, situación que les permitirá hacer frente a sus compromisos de cubrir sus gastos, realizar la compra de sus materiales y adquirir sus activos fijos o inversiones en cargos diferidos.

El **financiamiento bancario** es considerado como una fuente de financiamiento tradicional, durante años las empresas han utilizado esta fuente de financiamiento, otra situación que ha permitido el aprovechamiento generalizado de estos financiamientos, es que los empresarios tienen contacto con estas instituciones al momento de realizar la apertura de su cuenta de cheques.

Es importante que antes de solicitar un financiamiento bancario se tome en cuenta: la institución bancaria, el costo de interés, vencimiento del préstamo, monto, las garantías que solicitan, condiciones de pago, etc.

**Fuentes de financiamiento externas**, negociadas, créditos bancarios.

#### **Crédito a corto plazo**

En el medio bancario se ha venido aceptando como crédito a corto plazo aquellas operaciones que no exceden de 360 días.

#### **Crédito a mediano plazo**

Cuando la operación por su cuantía requiere más tiempo para su recuperación esta se da de un año a tres según sea la conveniencia para ambas partes o el tipo de financiamiento.





### **Crédito a largo plazo**

Por sus características el crédito a largo plazo desde el punto de vista son aquellas operaciones que se destina a la adquisición, expansión, fusión, restablecimiento de una tendencia de crecimiento y obliga la adquisición de activos dejando a estos y otros bienes reales en hipoteca y/o fideicomisos de garantía inmobiliaria. En resumen el crédito a largo plazo es mayor a 3 años y debe ser canalizado preferentemente hacia la actividad productiva.

### **Crédito al consumo**

Este tipo de crédito es el que se destina a satisfacer las necesidades consumistas del acreditado.

Desde el punto de vista económico ésta clase de crédito se considera un tanto inconveniente, pues origina frecuentemente que el acreditado gaste sumas superiores a sus ingresos, dando lugar a una demanda artificial de mercancías.

### **Crédito a la producción**

Es aquel cuyos capitales objeto del crédito mismo, se destinan a fomentar el desarrollo de todas las actividades productivas sean estas a la agricultura, ganadería y/o a la industria.

El crédito a la producción puede subdividirse en función de la aplicación que se hará de dichos recursos:

#### **Capital de trabajo.**

Este es para cubrir gastos indispensables para la operación del acreditado, solventar erogaciones derivadas del proceso productivo y/o coadyuvar a fomentar actividades que por su necesidad son **transitorias** y estas se liquidan después de un espacio corto de tiempo, menor a un año; También puede ser **recurrente**, éste se usa en forma revolvente siempre y cuando el cliente cuente con una buena situación financiera y cumpla adecuadamente con el servicio de sus obligaciones financieras, este financiamiento se podrá aumentar en cuando a su monto y plazo de pago.



### **Bienes de capital**

Este normalmente se usa para la adquisición o mejoras de los activos fijos, los cuales van encaminados a aumentar la capacidad de producción instalada, a la obtención de tecnología de punta, al cambio de los activos fijos, para reducir los gastos de mantenimiento.

Estas inversiones, se verán en cuanto a su afectación a los resultados de la empresa, permitiéndoles ser más competitivos, por tener más productos para su venta o contar con productos de mejor calidad. Formando parte de estos financiamientos aparecen los siguientes:

### **Crédito para consolidación de pasivos**

Es para apoyar al acreditado con problemas de tesorería, liquidez y/o reestructura, situación que les permitirá obtener un financiamiento para liquidar otros financiamientos adquiridos con anterioridad, buscando mejorar la carga financiera y ampliar los periodos de pago, reflejándose en un mejor flujo de efectivo.

### **Crédito de proyectos específicos**

Este crédito se encamina a la construcción de inmuebles, proyectos de infraestructura, expansiones industriales, o eventos estratégicos para el comercio u otra actividad encaminada a la economía nacional o internacional, financiamientos que ayudan al crecimiento de las empresas y con ello la creación de fuentes de trabajo.

## **8.2 Tipos de financiamientos bancarios**

### **Crédito Personal**

El crédito personal es el que se podrá considerarse como crédito clásico. Es el que nace precisamente cuando los atributos de reputación y solvencia de un sujeto satisfacen las exigencias del acreedor.

En el libro. *Fuentes de Financiamiento* de Carlos Herrera Avendaño, dice que el préstamo personal esta basado en la capacidad de pago o el aval que ofrece una tercera persona.



### **Capital bien real**

Contrariamente a lo que es el crédito personal, el crédito real es el que se otorga con base a los atributos del acreditado y en los bienes que este se ve obligado a afectar en garantía, pudiéndose subdividir en Prendario, Hipotecario y Fiduciario.

### **Documento de cobro inmediato**

Prácticamente no existe plazo en este tipo de operaciones ya que el cobro de los documentos aceptados debe ser de inmediato y en caso de no lograrse, se carga a la cuenta del cliente, sin embargo las instituciones bancarias, reciben documentos con fecha de vencimiento no mayor a 90 días. (3 ibis.) Es una operación de crédito, mediante la cual el acreditante adquiere en propiedad títulos de crédito (pagares o letras de cambio), que son aceptados aun no vencidos, provenientes de la compra venta de bienes o servicios, anticipando al endosante su importe descontando una determinada cantidad por concepto de intereses y comisiones, el fundamento legal se encuentra en la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito (LGTOC) capítulo II, artículos 76,78 al 90 y se conoce también como Línea de Descuentos Mercantiles.

### **I.Remesa en camino**

El plazo de esta operación está determinado por el periodo transcurrido entre la fecha de la aceptación y el cobro de los documentos. El pago se realiza al cobro de los propios documentos, ya sea al girado o al mismo cedente, cargándole en su cuenta en caso de devolución. Es una operación de crédito que consiste en tomar en firme cheques y/o documentos de un cliente, cobrables en una plaza diferente a la de donde se reciben, encargándose el acreditante de hacerlos efectivos a través de sus sucursales en el país o en el extranjero, según el caso. El cliente recibe la ventaja de obtener el efectivo de inmediato, evitándose el tener que trasladarse a otra plaza. El fundamento legal esta en la LGTOC artículos 175 al 196.



### **Préstamo quirografario**

El plazo que se acostumbra en el medio es de 90 días, sin embargo deberá el funcionario de crédito otorgarlo en función al ciclo operativo del cliente, en caso de que el mismo exceda de 90 días se requerirá autorización del organismo o funcionario facultado para ello. Es un préstamo en virtud del cual, el banco acreditante entrega una determinada cantidad de dinero al acreditado o prestatario quien se obliga a devolver en fecha determinada la cantidad recibida mas el pago de un interés y comisiones.

Este financiamiento se otorga justificado en la solvencia moral y económica del cliente que podrá ser una persona física o persona moral, y el fundamento legal esta en la LGOTC artículo 170.

### **Préstamo con colateral**

Podrá documentarse cada operación a un plazo máximo de 180 días y los documentos colaterales con vencimiento dentro del plazo. Es un crédito derivado del descuento mercantil y se documenta por medio de un pagare, en el cual se especifica la garantía que se da como colateral. El dinero que se recibe, corresponde a un porcentaje (normalmente el 70 % del aforo) del valor del documento que se deja como colateral. El fundamento se presenta en la LGTOC artículos 76, 78 al 90.

## **II. Prendario**

Este tipo de crédito se concede a un plazo que deberá estar en función al ciclo de operaciones de la empresa y que no exceda de 180 días. Una vez que la prenda quede constituida por un certificado de depósito, el pagaré que se suscribe debe vencer 5 días antes que el certificado respectivo

### **Financiamiento en plan piso**

Los créditos se otorgan a plazos de 90 días siendo renovables, Únicamente las operaciones de automóviles hasta por 90 días más (180 días) mediante la liquidación de un 10% siempre y cuando la unidad de que se trate se encuentre pendiente de vender y que corresponda al último modelo.

En su caso, la venta de la unidad financiada, el distribuidor deberá liquidar el pagaré y los intereses respectivos, dentro de los 10 días siguientes a la fecha



de venta que es el plazo que se considera necesario para formalizar la operación con el comprador.

### **Habilitación o avió**

El plazo del crédito deberá determinarse con base al ciclo de operación o producción y a la capacidad de generación de recursos del solicitante, pero en ningún caso deberá exceder de 5 años, en función a los resultados que arroje su proyección financiera.

Es un crédito que se otorga a mediano plazo, con el fin de apoyar, robustecer y fomentar el capital de trabajo y la operación del negocio, pudiendo acceder la industria, la ganadería y la agricultura.

Estos financiamientos se garantizan mediante la constitución en prenda sobre los bienes adquiridos con el crédito, así como de los frutos o productos que de ellos se obtengan, el crédito se puede lograr de uno a cinco años buscando que el proyecto sea autofinanciable, el fundamento legal se encuentra en el capítulo IV, artículo 321 al 333 de la LGTOC.

### **Cuenta corriente**

El plazo no debe exceder de un año cuando se otorgue sin garantía real y sólo podrá renovarse por otro periodo igual y deberá formularse oportunamente un nuevo contrato para amparar las disposiciones.

En este tipo de financiamientos, las instituciones de crédito, no entregan efectivo al acreditado, sino que lo autoriza a contar con fondos suficientes para cubrir una situación extraordinaria, como son los sobregiros en su cuenta de cheques, lo anterior indica que cuando se presente un sobregiro, no se tiene que hacer trámite adicional para cubrirlo y el fundamento legal aparece en los artículos 302 al 310 de la LGTOC.



### **Crédito simple**

Cuando no se cuente con garantía real, el plazo será de 180 días, pudiéndose renovar por otro periodo igual, hasta por un máximo de 360 días, siempre y cuando se haya cubierto por lo menos la mitad de su importe. En caso de que exista garantía real, podrá otorgarse plazo mayor de un año que se establezca de acuerdo con el objeto de su operación. (3 ibis) mediante esta operación, el acreditado recibe el dinero contra la presentación de un pagare y una relación de documentos, mismos que garantizan el adeudo. Los documentos quedan en poder del acreditado y conforme los va rescatando, este va haciendo liquidaciones parciales. El fundamento legal esta en la LGTOC artículos 302 al 310, capítulo IV.

### **Crédito comercial**

- 1°. Los créditos documentados pueden ser disponibles a la vista o a plazo, el crédito a la vista, es pagadero a la presentación de la letra correspondiente de los documentos de embarque, siempre que estos se apeguen estricta y literalmente a las condiciones señaladas en el contrato.
- 2°. Los créditos pagaderos a plazo, se denominan de aceptación o financiados, los cuales aparecen explicados en la descripción.

La vigencia de los créditos comerciales deberá ser a un plazo que no exceda de un año, tratándose de financiamientos o aceptaciones de crédito de importaciones, no exceda de 180 días. Es una operación por medio de la cual, el acreditante se obliga por cuenta de un comprador, a pagar a un vendedor una suma determinada de dinero, dentro de un plazo también determinado, mediante la presentación al acreditado de documentos que demuestren el cumplimiento de un hecho, que generalmente es el embarque de mercancías. El fundamento esta en el contenido de LGTOC, capítulo IV, artículos 311 al 316.



### 8.3 Costos directos e indirectos

#### ➤ El costo directo del dinero

Formando parte del **costo directo** del dinero, aparecen los intereses, comisiones, gastos de cobranza, gastos de apertura, que cobran las instituciones bancarias.

A este respecto, el administrador financiero, tiene que acudir a las diferentes instituciones que operan en nuestro país o en el extranjero, situación que le permitirá seleccionar a la institución que cobre la tasa menor.

Otra situación se presenta considerando que en algunos financiamientos, las instituciones cobran el interés por anticipado y otras al vencimiento de la operación, afectando en diferente forma al flujo de efectivo.

Pero aparecen los **costos indirectos**, dentro de lo que aparecen:

- a. Gastos Notariales
- b. Gastos de Avalúo
- c. Gastos por la elaboración de información financiera
- d. Honorarios por el dictamen de estados financieros
- e. Costo de oportunidad, sobre las garantías entregadas a la institución bancaria.

Los conceptos anteriores, tendrán que ser erogados por la empresa, para poder cumplir con la entrega de información a la institución bancaria y además se tiene que tomar en consideración que son gastos que se realizan antes de recibir el financiamiento bancario.

En capítulos anteriores se ha mencionado el concepto de costo de oportunidad y se aplica en relación a las garantías, durante el tiempo que estén en poder de la institución bancaria, no se podrán vender a terceros, surgiendo el costo de oportunidad por lo que se podría perder al no efectuar esta operación.



## 8.4 Formas de amortización<sup>18</sup>

### ➤ Tablas de amortización:

Amortizar significa ir saldando parte de la deuda, en el caso de las tablas de amortización es la representación gráfica de los pagos de un crédito en donde además de amortizar deuda en intervalos de tiempo, se van pagando intereses.

Existen 4 formas de pagos de financiamiento considerando tasas estáticas, los cuales son:

#### 1º. Pagos iguales o anualidades.

Los intereses de los primeros pagos son mayores debido a que el saldo insoluto (lo que se debe) es mayor, cantidad sobre la cual se hacen los cálculos para el pago total de la deuda e intereses, y la amortización va en aumento en proporción de la tasa de interés que se utilice.

#### Ejemplo:

Crédito por \$ 100', a liquidarse en pagos semestrales a una tasa del 25% anual en un plazo de tres años.

FINAL 6 N, 12.5 %IA, 100 ± IVA, PAGO = ? = 24.67

TABLA DE AMORTIZACION

PAGO N°	CAPITAL INICIAL	PAGO	INTERESE 12.5%	AMORTIZACIÓN	CAPITAL FINAL
1	100.00	24.67	12.50	12.17	87.83
2	87.83	24.67	10.98	13.69	74.14
3	74.14	24.67	09.27	15.40	58.74
4	58.74	24.67	07.34	17.33	41.41
5	41.43	24.67	05.18	19.49	21.92
6	21.92	24.67	02.74	21.92	00.00

<sup>18</sup> Sistema Universidad Abierta-Facultad de Contaduría y Administración, *Tutorial para la asignatura Finanzas II, Plan 1998*





## 2º. Amortizaciones iguales mas intereses sobre saldos insolutos.

La amortización de capital es igual período a período y los intereses sobre saldos insolutos se reducen conforme se va amortizando el capital.

Considerando el mismo ejemplo:

$$\text{Amortización del crédito} = 100 / 6 = \$16.67'$$

TABLA DE AMORTIZACION

PAGO Nº	CAPITAL INICIAL	INTERESE 12.5%	AMORTIZACIÓN	PAGO	CAPITAL FINAL
1	100.00	12.50	16.67	29.17	83.83
2	83.33	10.42	16.67	27.09	66.66
3	66.66	08.33	16.67	25.00	49.99
4	49.99	06.25	16.67	22.92	33.33
5	33.33	04.17	16.67	20.84	16.67
6	16.67	02.08	16.67	18.75	00.00

## 3º. Pago periódico de intereses y el capital al vencimiento.

Era comúnmente utilizado en el pago de bonos y obligaciones.

Considerando el mismo ejemplo:

$$\text{INTERESES} = 100.0 \times 0.125 = \$12.5$$



## TABLA DE AMORTIZACION

PAGO N°	CAPITAL INICIAL	INTERESE 12.5%	AMORTIZACIÓN	PAGO	CAPITAL FINAL
1	100.00	12.50		12.50	100.00
2	100.00	12.50		12.50	100.00
3	100.00	12.50		12.50	100.00
4	100.00	12.50		12.50	100.00
5	100.00	12.50		12.50	100.00
6	100.00	12.50	100.00	112.20	00.00

### 4°. Interese capitalizable.

Considerando el mismo ejemplo.

Valor del crédito / no. de pagos =  $100 \div 6 = \$ 16.67$

### CALCULO DE LOS PAGOS.

PAGO N°	FORMA DE CALCULO	PAGO
1	$16.67 \times (1 + 0.125)^1$	12.50
2	$16.67 \times (1 + 0.125)^2$	12.50
3	$16.67 \times (1 + 0.125)^3$	12.50
4	$16.67 \times (1 + 0.125)^4$	12.50
5	$16.67 \times (1 + 0.125)^5$	12.50
6	$16.67 \times (1 + 0.125)^6$	112.20

## 8.5 Calculo de la tasa real

### ➤ Tasa de interés

Es aquella tasa a cobrar sobre un préstamo, expresada como un porcentaje aplicable durante la vida del préstamo. Puede ser nominal o efectiva.



➤ **Nominal, efectiva y equivalente.**

● **Tasa nominal**

Es aquella que se expresa en un plazo anual a pesar de que se exprese el plazo a que se haga referencia por las conversiones realizadas. Se utiliza para concertar operaciones; es decir, es aquella que es plasmada dentro del contrato.

● **Tasa efectiva**

Es aquella que realmente se paga o se cobra, por ejemplo de una tasa nominal del 10% con rendimientos capitalizables trimestralmente se tiene una tasa efectiva de 2.5% trimestralmente o 10.3813% anualmente.

Por ejemplo:

En un préstamo Directo (préstamo Quirografario); se le solicita al banco un financiamiento a corto plazo para poyo a tesorería y se acuerda que se entregará el recurso descontando la tasa nominal al principal.

Préstamo	100,000	
Tasa nominal	20%	
Tiempo	360 días	
	Préstamo	100,000
	Intereses	<u>(20,000)</u> tasa nominal del
		20%
	Cantidad recibida	80,000

Pago:

Principal	80,000	
Intereses	<u>20,000</u>	tasa efectiva 25%
Total pagado	100,000	



Como se observa la tasa efectiva se obtiene al dividir el costo de los intereses entre el efectivo realmente recibido:

$$20,000.00 / 80,000.00 = 25.00 \%$$

Del cálculo anterior, se comprueba que la tasa efectiva es mayor a la tasa pactada y se debe conocer el cálculo anterior, para poder repercutirlo en la determinación del precio de venta bien sea de los productos o de los servicios que se ofrecen.

#### • Tasa equivalente

En términos generales cuando dos tasas anuales de intereses con diferentes períodos de conversión, producen el mismo monto compuesto y estos son equivalentes.

En el siguiente ejemplo; se tiene una tasa nominal del 10% con rendimientos capitalizables trimestralmente, dando una tasa efectiva de 2.5% al trimestre ó de un 10.3813% en forma anual; y en este caso tenemos un 10% anual convertible trimestralmente, y este a su vez es una tasa equivalente a un 10.3813 % convertible anualmente.

Se utiliza en algunos casos en que se desea conocer la tasa efectiva a otra tasa efectiva anual, con el fin de hacerlas comparables. La fórmula de tasa efectiva equivalente, es:

$$\text{TEE} = \left( (1 + i)^{\frac{m}{n}} - 1 \right) * 100$$

DONDE     TEE = TASA EFECTIVA EQUIVALENTE  
              i    = TASA EFECTIVA DEL PLAZO INICIAL  
              m    = PLAZO FINAL  
              n    = PLAZO INICIAL



Con los datos anteriores realiza el siguiente

**Ejercicio:**

TASA  
EFECTIVA

TASA  
EFECTIVA  
EQUIVALENTE

5% EN 30 DIAS

\_\_\_% EN 360 DIAS

3% EN 25 DIAS

\_\_\_% EN 270 DIAS

35.25% EN 360 DIAS

\_\_\_% EN 30 DIAS

19.25% EN 270 DIAS

\_\_\_% EN 15 DIAS

➤ **Otra operación con tasas, es utilizar la inflación y tasa real.**

La inflación es el aumento generalizado de los precios, por lo cual la tasa efectiva que realmente se paga o se cobra no es la real. La **tasa real** es aquella tasa efectiva a la cual se le ha descontado la inflación.

$$TR = \left( (1 + i) \div (1 + I) - 1 \right) \times 100$$

Donde

I = Inflación

i = Intereses

Ejemplo: Capital de \$ 100, inflación en un año del 10%, con una tasa efectiva del 15%. Se pide calcular la tasa real.

$$\text{Tasa Real} = \left( (1 + 0.15) \div (1 + 0.10) - 1 \right) \times 100$$

$$\text{Tasa Real} = (1.15 \div 1.10) - 1 \times 100 = \underline{4.5455}$$



## Otras fuentes de financiamiento, como: arrendamiento financiero puro y papel comercial

**Arrendamiento financiero**, es un contrato por medio del cual el arrendador le otorga al arrendatario, el uso o goce temporal de un bien por un plazo determinado a cambio de un precio pactado.

Para que la arrendadora financiera pueda operar, requiere de la autorización otorgada por la S.H.C.P. y a su vez esta, le marca en el contenido de la Ley del I.S.R.

- a. Art. 44 LISR, el activo se tiene que registrar al valor pactado en el contrato y será sujeto de la deducción de inversiones (se tiene que depreciar)
- b. Art. 45 indica que para cumplir con el contenido se tiene que optar por lo siguiente: 1.- mediante el pago de una cantidad adicional, se transfiere la propiedad del bien. 2.- Se puede ampliar el plazo del arrendamiento y al final se transfiere la propiedad
- c. Transferir la propiedad a un tercero, mediante el pago a precio de mercado y de la utilidad, se comparte entre arrendador y arrendatario.

Existen **diferentes presentaciones** de este contrato, apareciendo las siguientes:

- a. Leasing Operativo, en esta opción, el fabricante de los activos, ofrece la garantía y el seguro sobre el activo tomado en arrendamiento financiero.
- b. Leasing en divisas, en el contrato de arrendamiento, se aplica a bienes que se traen de importación y el cliente se obliga a realizar los pagos en la divisa del país de donde llego la importación.
- c. Leasing inmobiliario, corresponde a los inmuebles ya construidos o en construcción
- d. Leasing con subarriendo, en esta modalidad, la arrendadora autoriza al arrendatario a obtener recursos por el subarriendo de los bienes objeto del contrato.



- e. Leasing financiero, también conocido como arrendamiento financiero, aparece en 1961 en nuestro medio y cuando expresaron los grupos financieros a contar con sus arrendadoras, es cuando creció su penetración en el mercado financiero, este a su vez podrá tener los siguientes modelos:
1. Arrendamiento maestro, en el se estipula previamente el precio final del bien, el plazo del contrato y la tasa de interés.
  2. Arrendamiento financiero neto, en este modelo, el precio del contrato incluye los gastos de instalación, seguros, mantenimiento y reparación. En este modelo el arrendador repercute los gastos en el precio del arrendamiento.
  3. Arrendamiento ficticio, también conocido como arrendamiento posterior, consistente en que el propietario de un bien, se lo vende a la empresa de arrendamiento financiero y al mismo tiempo la arrendadora, se lo da en arrendamiento financiero y al término del contrato le transfiere la propiedad del bien. Esta modalidad le permite al dueño del bien continuar con su utilización y al mismo tiempo obtener el efectivo necesario para continuar con sus operaciones.

El **fundamento legal**, lo encontramos en el artículo 25 de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito y los contratos se formalizan ante la fe de un Notario Público. Y quedaran inscritos en el Registro Público de Comercio .

### **8.7 Evaluación de tasas y costos**

Como se habrá observado hay muchas y muy variadas formas de financiarse a corto plazo, ahora ¿cuál es la más conveniente para la empresa?

Esto depende de las necesidades que se tengan. Es importante que antes de decidir por cual, se tome en cuenta el costo de financiamiento, esto es, cuanto es la tasa de interés que se nos cobrará. Además de la tasa de interés también debemos considerar las comisiones por apertura, los intereses que se paguen



por anticipado y la reciprocidad (el prestatario tiene que mantener un saldo determinado).

Uno de los beneficios que tiene el financiarse a través de deuda es que se beneficia fiscalmente a la empresa, ya que se pueden deducir los intereses a cargo derivados de estos préstamos.

Además es necesario recordar que algunos de los financiamientos, otorgados por las Instituciones Bancarias, corresponden a créditos cuya aplicación esta condicionada a la adquisición de ciertos bienes, tales como:

- a. Crédito de Habilitación o Avio, para la adquisición de materias primas, productos en proceso y producto terminado, es aplicable a las empresas comerciales y de transformación.
- b. Crédito Refaccionario, para la compra de maquinaria, equipo de computo, mobiliario, etc.
- c. Crédito Hipotecario, aplicable para la compra, construcción o ampliación de inmuebles.
- d. Los prestamos a corto plazo, normalmente son libres en cuanto a su aplicación, pero las Instituciones Bancarias procuran cobrar el interés por anticipado.
- e. Los prestamos a largo plazo aun con la característica de ser créditos condicionados en su aplicación, tiene la característica que el interés se calcula sobre saldos insolutos y se cobra cada mes conjuntamente con la amortización para reducir el capital obtenido en financiamiento.

Las fuentes de financiamiento a corto plazo tramitadas ante las instituciones bancarias, permiten la obtención de los recursos bien sea para el capital de trabajo o para la obtención de activos fijos (no circulantes); amparados por el valor de los bienes adquiridos y por garantías adicionales soportadas principalmente en la solvencia de la empresa.





### **Bibliografía del tema 8**

HERRERA Avendaño Carlos *Fuentes de Financiamiento*. México, editorial Gasca Sicco, 2004 2 edición

ORTEGA Castro Alfonso *Introducción a las Finanzas*. México, editorial Mc Graw Hill, 2 edición 2005

VILLEGAS Hernández Eduardo. *Sistema Financiero Mexicano*. México, editorial Mc Graw Hill, 1 edición

### **Actividades de aprendizaje**

**A.8.1.** Elabora un cuadro con las características de cada fuente de financiamiento.

**A.8.2.** investigue en las instituciones bancarias los requisitos para tener acceso a las fuentes de financiamiento.

**A.8.3.** Determina cual es el ahorro financiero para las empresas cuando utiliza las fuentes de financiamiento de pasivos acumulados.

### **Cuestionario de auto evaluación**

1. ¿Qué es un financiamiento bancario?
2. ¿En que consiste la remesa en camino?
3. A que se refiere el término prendario.
4. Describe tres fuentes de financiamiento externas.
5. Señala la diferencia entre el crédito comercial y el simple.
6. Describe las formas de amortización que conozcas.
7. ¿Qué requisitos necesita una arrendadora financiera para poder operar?
8. Algunos financiamientos corresponden a créditos cuya aplicación está condicionada a la adquisición de ciertos bienes. Menciona algunos de ellos.
9. Señala en que consisten los arrendamientos maestro, financiero neto y ficticio.
10. Menciona las cuatro formas de pago de funcionamiento considerando tasas estáticas.



## Examen de autoevaluación

1. Es el crédito que se destina a satisfacer las necesidades consumistas del acreditado
  - a. crédito a corto plazo
  - b. crédito privado
  - c. crédito a la producción
  - d. crédito al consumo
  
2. Es el que se acepta en operaciones que no exceden de 360 días
  - a. crédito al consumo
  - b. crédito a corto plazo
  - c. crédito a mediano plazo
  - d. crédito público
  
3. Es el crédito que se otorga a los particulares, ya sea personas físicas o morales
  - a. crédito público
  - b. crédito privado
  - c. crédito al consumo
  - d. crédito a la producción
  
4. Es aquel cuyos capitales objeto del crédito mismo se destinan a fomentar el desarrollo de todas las actividades productivas
  - a. crédito al consumo
  - b. crédito privado
  - c. crédito a la producción
  - d. crédito a largo plazo
  
5. Es aquel que se otorga a personas de Derecho Público
  - a. crédito privado
  - b. crédito a la producción
  - c. crédito al consumo
  - d. crédito público



6. Forman parte del costo directo del dinero
  - a. gastos naturales, honorarios por dictámenes
  - b. gastos por elaboración de información financiera
  - c. intereses, comisiones, gastos de cobranza
  - d. amortización del crédito
  
7. Es aquella tasa efectiva a la cual se le ha descontado la inflación:
  - a. tasa efectiva
  - b. tasa equivalente
  - c. tasa pactada
  - d. tasa nominal
  
8. Es aquella tasa que se expresa en un plazo anual a pesar de que se exprese el plazo a que se haga referencia por las conversiones realizadas:
  - a. tasa nominal
  - b. tasa efectiva
  - c. tasa real
  - d. tasa equivalente
  
9. Es aquella tasa que realmente se paga o se cobra:
  - a. tasa pactada
  - b. tasa nominal
  - c. tasa equivalente
  - d. tasa efectiva
  
10. Al crédito otorgado para la compra de maquinaria o mobiliario se le llama:
  - a. crédito refaccionario
  - b. crédito de habilitación
  - c. crédito hipotecario
  - d. crédito de corto plazo



## **TEMA 9. CONCEPTO Y MANEJO DEL CAPITAL DE TRABAJO**

### **Objetivo particular**

Al finalizar la unidad, el alumno será capaz de entender y comprender la estructura del capital de trabajo, así como su costo de inversión y las formas de financiamiento que este tiene, a través de un manejo adecuado del flujo de efectivo, que la empresa maneja y opera.

### **Temario detallado**

- 9.1 Estructura del capital de trabajo
- 9.2 Costo de inversión y de financiamiento del capital de trabajo
- 9.3 Información periódica
- 9.4 Determinación numérica del capital de trabajo
- 9.5 El concepto de flujo operativo
- 9.6 El manejo del flujo operativo dentro de la palanca financiera

### **Introducción**

El capital de trabajo comprende los diferentes activos circulantes que tiene la empresa y que conjuntamente con el pasivo a corto plazo le permiten realizar sus operaciones propias y normales, esta unidad refleja el aprovechamiento de las diferentes subtemas que se estudiaron en esta unidad y al tener el conocimiento sobre la correcta administración de las cuentas: efectivo, cuentas por cobrar, inventarios y pasivos a corto plazo.

Se esta en condiciones de seleccionar los niveles de inversión óptimos para la empresa y cuales fuentes de financiamiento se tienen que aprovechar, pretendiendo que ambos conceptos ayuden a la generación de utilidades en la empresa que se traducen en un rendimiento sobre la inversión que realizaron los accionistas.



## 9.1 Estructura del capital de trabajo

### I.- Estructura del Capital de Trabajo<sup>19</sup>

Las empresas en general obtienen financiamiento de sus proveedores, de bancos, o deben ciertas cantidades de dinero al fisco. Estas obligaciones deben cubrir las en un plazo de tiempo relativamente corto (menos de un año) y el importe global varía día a día. Una característica adicional es que normalmente estas fuentes de financiamiento son más baratas que las de largo plazo, y son más accesibles.

Por otra parte, las empresas mantienen cierta cantidad de dinero disponible, inventarios para poder vender y otorgar financiamiento a sus clientes para aumentar sus ventas. El importe de estas cuentas también varía día a día y representan las inversiones que permiten que la planta productiva trabaje y que normalmente son superiores a la deuda a corto plazo señalada en el párrafo anterior.

Con ello, el capital de trabajo es el importe en que la inversión a corto plazo supera a la deuda a corto plazo utilizado para que la empresa trabaje.

Una empresa que desea abrir una sucursal tal vez necesite comprar un local comercial y mobiliario, pero sólo podrá trabajar si tiene mercancías, dinero para comprar, pagar y clientes, sin embargo, tratará de tener la cantidad óptima de recursos financieros invertidos en estos renglones, ya que lo que le permite crecer y desarrollarse es la infraestructura de largo plazo como edificio o maquinaria, la inversión de dinero (cheques o depósitos a plazo) se devalúa, así como la de cuentas por cobrar a clientes. La de inventarios puede hacerse obsoleta.

El capital de trabajo, el exceso de activo circulante sobre pasivo a corto plazo, es una medida importante de la liquidez de una empresa. Una empresa que tiene una escasa inversión en capital de trabajo no tiene liquidez y por tanto, riesgo financiero de quiebra.

---

<sup>19</sup> Cf. Finanzas Básicas, IMCP, FCA, UNAM ANFECA, p.88



El capital de trabajo se calcula como sigue:

$$\text{Capital de Trabajo (en dinero)} = \text{Activo circulante} - \text{Pasivo a corto plazo}$$

$$\text{Capital de Trabajo (relación)} = \text{Activo circulante} / \text{Pasivo a corto plazo}$$

El concepto de capital de trabajo<sup>20</sup>, se origina en el legendario pacotillero estadounidense, quien solía cargar su carro con numerosos bienes y recorrer una ruta para venderlos. Dicha mercancía recibía el nombre **capital de trabajo**, porque era lo que realmente se vendía, o lo que rotaba por el cambio para producir utilidades. Para adquirir la mercancía obtenía financiamientos, los cuales se conocían como préstamos de capital de trabajo.

El ejemplo del pacotillero, se podrá aplicar para todo tipo de empresas, industriales, comerciales o de servicios y para ello se requiere conocer cuál es el periodo de conversión del efectivo, el cual se determina de la siguiente forma:

$$\text{Periodo de conversión del inventario} = \text{Inventario} / \text{ventas por día}$$

**Ejemplo**, la Empresa Lirio S.A., tiene efectivo en caja y banco \$ 300,000.00 y las inversiones temporales son \$ 100,000.00, como inventario de productos terminados la cantidad de \$ 3,500,000.00, se realizan ventas anuales por \$ 12,400,000.00, que al dividirla entre 365 días, refleja una venta diaria de \$ 33,972.60 y existen cuentas por cobrar por \$ 1,258,700.00, las cuentas por pagar son \$ 3,300,000.00 y el costo de ventas asciende a \$ 6,456,700.00, que dividido entre 365 días se obtiene un costo de ventas diario de \$ 17,689.59, si sustituimos la información en la fórmula anterior, tenemos:

$$\begin{aligned} \text{Periodo de conversión del inventario} &= \$ 3,500,000.00 / \$ 33,972.60 \\ &= 103 \text{ días} \end{aligned}$$

Indica que se requieren 103 días para poder vender los productos que se tienen en el almacén.

<sup>20</sup> 4 Fred Weston, *Fundamentos de Administración Financiera*, décima edición,



También se requiere conocer el periodo de cobranza de las cuentas por cobrar, cual es el promedio de tiempo en el que se convertirán a efectivo las cuentas por cobrar, para lo cual se necesita:

$$\text{Periodo de Cobranza de las Cuentas por cobrar} = \frac{\text{Cuentas por Cobrar}}{\text{Ventas diarias}}$$

Con los datos del ejercicio anterior, tendríamos:

$$\begin{aligned} \text{Periodo de cobranza de las Cuentas por cobrar} \\ &= \$ 1,258,700.00 / \$ 33,972.60 \\ &= 37 \text{ días} \end{aligned}$$

La información anterior indica que las cuentas por cobrar se dilatan 37 días en convertirse a efectivo.

Al analizar las cuentas por pagar, se tiene que determinar el tiempo promedio en que se tienen que pagar en efectivo, para ello se tiene que utilizar la siguiente formula:

$$\text{Periodo de pago de las cuentas por pagar} = \frac{\text{Cuentas por pagar}}{\text{Costo de ventas diario}}$$

Al sustituir la información tendríamos:

$$\begin{aligned} \text{Periodo de pago de las cuentas por pagar} = \\ & \$ 3,300,000.00 / \$ 17,689.59 \\ & = 186 \text{ días} \end{aligned}$$

La información muestra que las cuentas por pagar se cubren cada 186 días en promedio.

Con los datos obtenidos, estamos en condiciones de obtener el Ciclo de Conversión del Efectivo, y con ello obtener lo siguiente:



CONCEPTO	DIAS
PERIODO DE CONVERSION DEL INVENTARIO MAS:	103
PERIODO DE COBRANZA DE LAS CUENTAS POR COBRAR	37
SUMA	140
MENOS PERIODO DE PAGO DE LAS CUENTAS POR PAGAR	- 186
CICLO DE CONVERSION DEL EFECTIVO	- 46

Los datos anteriores, indican que el efectivo se recupera en 140 días promedio, pero las cuentas por cobrar se liquidan en 186 días, lo que le permite a la empresa el contar con 46 días para utilizar el dinero y al termino pagarle alas cuentas por pagar.

## 9.2 Costo de inversión y de financiamiento del capital de trabajo

Formando parte del activo circulante tenemos las siguientes cuentas:

- a. Efectivo en caja y bancos
- b. Inversiones en valores temporales
- c. Cuentas por cobrar (clientes, deudores diversos, funcionarios y empleados)
- d. Inventarios (materia prima, producción en proceso y artículos terminados)
- e. Pagos anticipados (Pólizas de seguros, rentas, papelería, intereses, todos pagados por anticipado)

Las cuentas anteriores, se trataron en el tema 2 y se marcaron las decisiones para que la empresa pueda reducir las inversiones en estos renglones.





Formando parte de los pasivos a corto plazo, aparecen:

- a. Proveedores
- b. Impuestos por Pagar
- c. Acreedores Diversos

En los temas 5 y 6, se trato la administración de las cuentas por pagar y la forma de cómo aprovechar estos financiamientos sin que las utilidades resientan un quebranto por el alto costo de los financiamientos.

Otra forma de determinar el capital de trabajo de la empresa en forma numérica:

<b>Concepto</b>	<b>Importe</b>
Efectivo en caja y bancos	\$ 300,000.00
Inversiones temporales	\$ 100,000.00
Cuentas por cobrar	\$ 1,258,700.00
Inventarios	\$ 3,500,000.00
Pagos anticipados	\$ 0.00
Suma	\$ 5,158,700.00
Cuentas por pagar	\$ 3,300,000.00
Capital de trabajo	\$ 1,858,700.00

La cifra de \$ 1,858,700.00, representa el capital de trabajo que tiene la empresa para poder hacer frente a sus operaciones propias y normales.

Ambas cifras le son de utilidad al administrador financiero para tomar decisiones en beneficio de la empresa.

### **9.3 Información periódica**

La información financiera, obtenida de la elaboración de los estados financieros básicos o principales son:



- a. Balance General o Estado de Situación Financiera
- b. Estado de resultados
- c. Estado de variaciones en el Capital Contable
- d. Estado de Cambios en la Situación Financiera

Siguiendo los ordenamientos de los Principios de Contabilidad Generalmente aceptados y de las normas de Información Financiera, se debe considerar el periodo contable por un año natural (365 días), pero se harán separaciones por cada mes.

Contando con esta información se podrán hacer los cálculos del capital de trabajo y tomar las decisiones si se aumenta o disminuye su importe, situación que será basada en los cambios económicos de la empresa, de las empresas del mismo giro mercantil y de las condiciones del país.

Los cambios que se podrán aplicar son:

- a. Reducción del crédito a los clientes
- b. Aumentar la rotación de los inventarios
- c. Aumentar el crédito que se recibe de los proveedores y acreedores.

#### **9.4 Determinación numérica del capital de trabajo**

Los elementos básicos de administración financiera, indican que el capital de trabajo, se obtiene de la siguiente forma:

La fórmula se obtiene de una manera simple

$$\text{Capital de Trabajo} = \text{Activo Circulante} - \text{Pasivo Corto Plazo}$$

En el apartado 9.3, se dio la explicación de estos conceptos y se hizo la relación con el ciclo de conversión del efectivo, que son los elementos que se convierten en una herramienta para la administración de la empresa.



## 9.5 El concepto de flujo operativo

### Visión general

Hasta este punto, hemos estado evaluando el funcionamiento histórico de una empresa y la habilidad de su gerencia en tres áreas claves:

- 1) completar el ciclo de conversión de activos y administrar eficientemente la inversión en activos para generar ventas;
- 2) administrar las operaciones y costos para generar ganancias;
- 3) administrar el financiamiento de la inversión en activos a un riesgo mínimo para los acreedores.

### Objetivos

Después de leer esta sección, deberás entender la lógica del estado del flujo de fondos, sus objetivos y su aplicación en la toma de decisiones empresariales.

- **Lógica del flujo de fondos**

El estado del flujo de fondos provee un eslabón entre dos estados: el estado de situación financiera y el estado de resultados, nos permite evaluar cuántos fondos generó la empresa durante el período y cómo usó estos fondos. El estado del flujo de fondos es, en resumen, una **aproximación de los recibos y desembolsos de fondos** de una empresa durante el período.

El estado de ganancias y pérdidas no es un estado del flujo de fondos; los recibos y desembolsos de fondos no son iguales a los ingresos y gastos por dos razones:

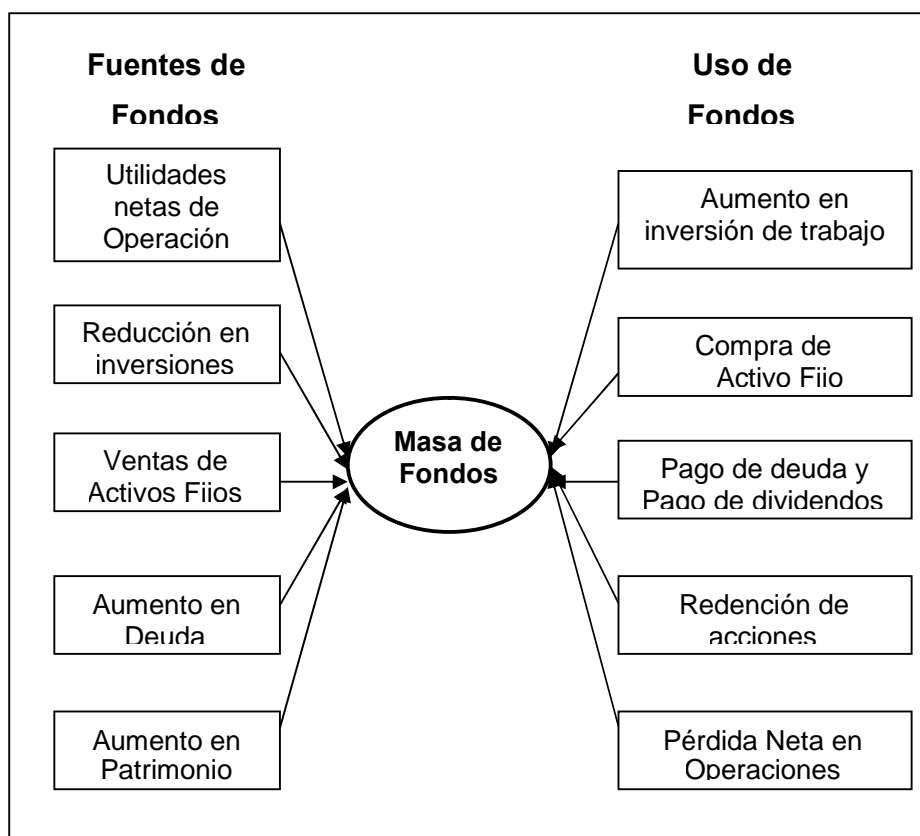
- 1°. Debido a los postulados de la contabilidad de acumulación, el ingreso neto, según se informa en el estado de ganancias y pérdidas, no es igual a fondos. El reconocimiento de ingresos no coincide necesariamente con el recibo de fondos, y el reconocimiento de gastos no coincide necesariamente con desembolsos de fondos a proveedores, empleados y otros acreedores.



2°. Una empresa recibe fondos de fuentes que no están relacionadas directamente con el proceso de devengar ingresos, y que por tanto, no están incluidos en el ingreso neto. Estos incluyen los fondos obtenidos de la emisión de acciones o bonos, préstamos tomados al banco, venta de activos fijos, etc. De igual forma, la empresa desembolsa fondos de transacciones que no están directamente relacionadas con el proceso de devengar ingresos, y que por tanto, no se informan en el estado de ganancias y pérdidas. Tales gastos incluyen aquellos para el fortalecimiento del inventario para ventas futuras, la adquisición de activos fijos, pago de la porción principal de la deuda, pago de dividendos, etc.

- **Objetivos del estado de flujo de fondos**

El estado del flujo de fondos presenta información sobre las fuentes y usos de fondos durante el periodo, según se ilustra en el diagrama a continuación:



**Figura 9.1 Estado de flujo de fondos, que permite conocer la aplicación que se realizó durante el ejercicio**



- **Fuentes u origen:**

Utilidad neta después de contribuciones, el exceso de ingresos por ventas sobre gastos operacionales, es la fuente primordial de fondos en la mayoría de los negocios. Sin embargo, como hemos visto, la ganancia neta según se informa en el estado de resultados no es necesariamente igual a fondos.

Para aproximarse lo más posible a los fondos recibidos, los cargos que no suponen desembolso de fondos, tales como la depreciación, que se deducen como gastos en el estado de ganancias y pérdidas, son añadidos nuevamente a la ganancia neta al construir un estado del flujo de fondos.

Otras fuentes de fondos que no están relacionadas directamente con el proceso de devengar ingresos, y por lo tanto, no informadas en el estado de ganancias y pérdidas, incluyen fondos recibidos de la reducción de una cuenta de activos, por ejemplo, una reducción en la inversión de trabajo o la venta de activos fijos. Estas fuentes de fondos son determinadas mediante la observación del cambio en las cuentas del estado de situación desde el comienzo del período hasta el final del período.

Una empresa también puede obtener fondos aumentando la deuda o emitiendo acciones. A la larga, sin embargo, una empresa tiene que generar la mayoría de sus fondos de sus actividades operacionales. Los accionistas potenciales no quieren invertir en empresas no productivas y los bancos no están dispuestos a prestar grandes sumas de dinero a empresas que no generen ganancias. La cantidad de fondos que se pueden obtener emitiendo acciones a los dueños o tomando prestado está limitada por el grado de éxito pasado de la empresa y las evaluaciones de sus perspectivas futuras.

- **Usos o aplicaciones:**

Un uso principal de los fondos, después de los gastos operacionales que se deducen de los ingresos en la determinación de ganancia, es la inversión en activos. Cuando las ventas de una empresa van en aumento, por ejemplo, su inversión de trabajo aumenta a medida que la empresa compra inventario



adicional para respaldar el crecimiento en ventas y mantiene en los libros cuentas a cobrar adicionales. la inversión de trabajo ascendente, aunque es una transacción operacional normal en el transcurso cotidiano de las actividades comerciales de la empresa, no se informa en el estado de ganancias y pérdidas, ya que se relaciona con inventario que todavía no se ha vendido.

Los aumentos en la inversión de trabajo se determinan observando los cambios en las cuentas del estado de situación que la componen desde el comienzo del periodo hasta el final del periodo.

Además, la adquisición de activos fijos es frecuentemente un uso importante de fondos. El desembolso de fondos para la compra de activos fijos no se informa en el estado de ganancias y pérdidas, excepto mediante la distribución de un gasto de depreciación a lo largo de la vida del activo fijo.

La **amortización de la deuda a largo plazo**, constituye el uso clave de fondos sobre el cual el banco desea concentrar. la amortización de la deuda requerida se refleja como la porción corriente de deuda a largo plazo en el estado de situación los intereses se incluyen como gasto en el estado de ganancias y pérdidas. Los pagos de intereses y principal son considerados usos no discrecionales de fondos.

Los **dividendos**, que representan pagos de financiamiento a los tenedores del patrimonio, a veces son considerados también usos no discrecionales de fondos, dependiendo de la empresa y de si está en manos privadas o del público en general.

El **estado del flujo de fondos** es sencillamente un informe de los flujos de fondos hacia y desde una empresa durante el período y es exactamente análogo a la Declaración sobre Cambios en la Situación Financiera. Esta última define fondos como capital de trabajo y explica los cambios en el capital de trabajo mediante la explicación de los cambios en todas las cuentas que no son de capital de trabajo.



Un estado del flujo de fondos define fondos más restringidamente, i.e., como efectivo, y explica el cambio en efectivo explicando los cambios en todas las cuentas del estado de situación, excepto la de efectivo. La Declaración sobre Cambios en la Situación Financiera puede ser convertida en un estado del flujo de fondos sencillamente convirtiendo el capital de trabajo provisto por las operaciones al efectivo provisto por las operaciones.

En la alternativa, el estado del flujo de fondos puede ser preparado explicando los cambios en la cuenta de ganancias retenidas y otras del estado de situación (con excepción de la cuenta de efectivo) durante el período. Para el oficial del banco a cargo del préstamo, el estado del flujo de fondos, es una forma más informativa de los formatos sugeridos por S.H.C.P. para la declaración sobre Cambios en la Situación Financiera.

El estado del flujo de fondos puede ser preparado en un sinnúmero de formatos, dependiendo de los objetivos analíticos. Esencialmente, sin embargo, un estado del flujo de fondos es sencillamente un resumen de fuentes y usos de fondos (fondos de entrada, fondos de salida). Antes de demostrar cómo construir efectivamente un estado del flujo de fondos en el formato usado, que resultará útil considerar la base conceptual del análisis del flujo de fondos.

### **9.6 El manejo del flujo operativo dentro de la planeación financiera.**

Para determinar el Flujo de Efectivo operativo, se deben tomar en cuentas las ventas, los costos y gastos, pero excluyendo el pago de impuestos y el costo de capital, además de tomar en consideración los incrementos a las depreciaciones y amortización, por tratarse de partidas virtuales.<sup>21</sup>

---

<sup>21</sup> 5 Ross Westerfield Jaffe *Finanzas Corporativas*, séptima edición,



Utilidad antes de intereses e impuestos	\$
Mas	
Incremento a las depreciaciones y amortizaciones	\$
Suma	
Menos	
Impuestos sobre el resultado	\$
Flujo de efectivo Operativo	\$

El resultado indica el efectivo generado a partir de las operaciones normales de la empresa y la empresa se vera en problemas cuando el resultado presenta cifras negativas.

Para tener una herramienta adicional, las empresas deben determinar el estado de flujo de efectivo, el calculo muestra los conceptos por lo que se recibirá el efectivo y los conceptos por los que se tendrán salidas de efectivo.

➤ **Entradas de efectivo**

- a. Saldo inicial de caja, bancos e inversiones temporales
- b. Aportaciones de Socios
- c. Prestamos bancarios
- d. Cobro a clientes y cuentas por cobrar
- e. Ventas de contado
- f. Ventas de activos fijos (no circulantes)
- g. Ventas de desperdicio
- h. Intereses cobrados
- i. Dividendos cobrados
- j. Otros
- k. Total de efectivo disponible

➤ **Salidas de efectivo**

- a. Pago a proveedores
- b. Compras de contado
- c. Pago de gastos (fabricación, administración y venta)
- d. Pago de prestamos bancarios
- e. Pago de intereses





- f. Pago de dividendos
- g. Reducciones por retiro de socios
- h. Pago de impuestos
- i. Pago de otros pasivos
- j. Otros
- k. Total de salidas de efectivo

La diferencia entre los ingresos y las salidas, representara el saldo final de efectivo.

Estos cálculos se tiene que realizar cada mes y hacer la planeación por lo mes por doce meses, situación que les permitirá conocer en que mes les sobra dinero (buscar la forma de invertirlo para genera un interés a favor) y cuales meses muestran falta de efectivo y con toda oportunidad se tramitarían los financiamientos necesarios, estos conceptos se presentaron en el capítulo 1 al tratar la administración del efectivo.

Existe uno de los estados financieros básicos o principales, denominado **Estado de Cambios en la Situación Financiera**, el cual presenta tres grandes grupos:

- a. **Recursos Generados por la operación**, que permite conocer si la empresa genera los recursos necesarios por medio de las operaciones propias y normales.
- b. **Recursos Generados por Financiamiento**, este rubro muestra si la empresa se vio en la necesidad de obtener financiamientos a largo plazo, bien sea por parte de los Socios o de Terceras personas.
- c. **Recursos aplicados en inversiones**, se muestra si la empresa realizo adquisiciones de activos fijos (no circulantes) o cargos diferidos.

La información indicada en los grupos anteriores, se presenta en forma comparativa con el ejercicio anterior, elementos que permiten verificar si la actuación de los administradores es correcta o no.



➤ **Objetivos del estado de cambios en la situación financiera**

Desglosar los orígenes provenientes de operaciones propias giro del negocio, así como los relacionados con financiamiento e inversiones.

Desglosar las aplicaciones provenientes operaciones de propias del giro del negocio, así como las relaciones con financiamiento e inversiones.

➤ **Formas de preparación del estado de cambios en la posición financiera**

**1) Con base al capital de trabajo**

Se utiliza cuando se considera que el concepto de recursos de corto plazo es lo más relevante para la toma de decisiones.

El concepto de capital trabajo implica que al activo circulante se le transforma constantemente en el efectivo durante el curso de las operaciones, se utiliza el efectivo para pagar el pasivo circulante que se originó como consecuencia del financiamiento a corto plazo y se considera el remanente obtenido como un "fondo común", de recursos con liquidez a corto plazo, disponibles para administración en cualquier momento dado.

Es importante señalar que los únicos cambios que modificarán el capital de trabajo, son aquellos que originan un movimiento dividido, por una parte en el corto plazo y por otra parte en el largo plazo.

Ejemplo

- a. La reestructura de pasivos.
- b. Emisión de acciones.
- c. Venta de activos no circulantes en efectivo.

**2) Muestra el importe total del efectivo** que ingresó y salió del negocio durante un período específico, mostrando las causas de los aumentos o disminuciones de efectivo.



## ➤ **Formas de preparación de un flujo operativo**

### **1°. Método directo**

Lo importante es identificar cuales fueron las transacciones que trajeron efectivo a la empresa y hacia donde destinaron dichos recursos.

Este procedimiento, no se trata de hacer una distinción entre fuentes o aplicaciones por operaciones normales, por financiamientos o inversiones.

Se trata de un estado que muestra cuales fueron las entrada y salidas de efectivo sin distinguir el tipo de decisión que originó tal movimiento.

Este formato se emplea para propósitos internos de la empresa y es muy utilizado en los presupuestos de efectivo de la empresa.

### **2°. Método indirecto**

Bajo este método, es necesario establecer una distinción dentro de las fuentes y las aplicaciones, clasificando la decisión que da lugar al movimiento de recursos en alguna de las siguientes categorías:

- Operaciones normales de la empresa
- Financiamientos
- Inversiones

Este enfoque es utilizado por las empresas para fines de uso externo.



## Método directo de preparación de flujo de efectivo

### FUENTES DE EFECTIVO:

Cobro a clientes  
Venta de activos no circulantes  
Emisión de acciones  
Ingreso por intereses  
bancarios

### APLICACIONES DE EFECTIVO

Pago a proveedores  
Pago gastos de operación  
Pago de gastos financieros  
Pago de pasivos  
  
Pago de dividendos  
Compra de activos no  
Circulantes

Total de orígenes

Total aplicaciones

Variación en flujo de efectivo

+ Saldo inicial en caja

= Saldo final en caja

## METODO INDIRECTO DE PREPARACION DE FLUJO DE EFECTIVO

### FUENTES DE EFECTIVO:

Utilidad neta  
DE TRABAJO:  
+ Depreciación  
circulante  
+ Otros gastos no desembolsables  
  
= Generación bruta de efectivo

### APLICACION EFECTIVO:

APLICACIONES EN CAPITAL  
  
+ Decremento en pasivo  
  
+ Incrementos en activo  
Circulante  
  
= Total aplicaciones en C.T.



ORIGENES EN CAPITAL DE TRABAJO:

+ Decrementos en activo circulante

+ Incrementos en pasivo circulante

= Total fuentes C.T.

ORIGENES DE FINANCIAMIENTO:

+ Incrementos en pasivo L.P.

+ Incrementos en capital contable

= Total fuentes por financiamiento

ORIGENES POR INVERSION:

+ Decrementos en activo no circulante

= Total fuentes por inversión

Total orígenes

APLICACIONES POR FINANCIAMIENTO:

+ Decrementos en pasivo  
Largo plazo

= Total aplicaciones por  
Financiamiento

APLICACIONES POR INVERSION:

+ Incrementos en activo  
no circulante

= Total aplicaciones por  
Inversión

Total aplicaciones

Variación flujo efectivo

+ Saldo inicial caja

=Saldo final caja



ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACION FINANCIERA  
BASE CAPITAL NETO DE TRABAJO

FUENTES DE C.T.

Utilidad neta

FINANCIAMIENTO:

+ Depreciación

+ Otros gastos no desembolsables

= Generación bruta de efectivo

ORIGENES POR FINANCIAMIENTO:

+ Incrementos en pasivo L.P.

+ Incrementos en capital contable

= Total fuentes por financiamiento

ORIGENES POR INVERSION:

+ Decrementos activo no circulante

= Total fuentes por inversión

Total orígenes

APLICACIONES DE C.T.

APLICACIONES POR

+ Decrementos en pasivo  
Largo plazo

+ Decrementos en capital  
contable

= Total aplicaciones por  
inversión

APLICACIONES POR  
INVERSION

+ Incrementos en activo  
no circulante

= Total aplicaciones por  
financiamiento

Total aplicaciones

Variación Capital de trabajo

+ Capital de trabajo inicial

= Capital de trabajo final



EJEMPO EMPRESA X  
ESTADO DE POSICIÓN SITUACION FINANCIERA COMPARATIVOS



	20X1	20X2
<b>ACTIVOS</b>		
Caja y Bancos	175,042	177,689
Clientes	740,705	678,279
Inventarios	1,234,725	1,328,963
Gastos Anticipados	17,197	20,756
IVA acreditable	29,165	35,203
Circulante	2,196,834	2,240,890
Maquinaria y Equipo	1,538,495	1,596,886
Depreciación acumulada -	791,205 -	856,829
Inversión en subsidiarias		65,376
Fijo	747,290	805,433
Otros Activos	205,624	205,157
Total Activos	3,149,748	3,251,480

#### PASIVOS

Proveedores	136,793	148,427
Créditos bancarios	356,511	448,508
Impuestos por pagar	127,455	36,203
Acreedores diversos	164,285	190,938
Circulante	785,044	824,076
Créditos a Largo plazo	626,460	630,783
Total Pasivos	1,411,504	1,454,859

#### CAPITAL

Capital Social	420,824	420,828
Reservas de capital	361,059	361,158
Utilidades Retenidas	956,361	1,014,635
Total Capital	1,738,244	1,796,621
Pasivo más Capital	3,149,748	3,251,480





EJEMPO EMPRESA X  
ESTADO DE RESULTADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 20X2

Ventas	3,992,758
Costo de lo Vendido	2,680,298
Utilidad Bruta	1,312,460
Gastos de Operación	801,395
Depreciaciones	111,509
Utilidad Operativa	399,556
Costo Financiero	85,274
Utilidad	314,282
I.S.R. Y P.T.U.	163,708
Utilidad Neta	150,574
Dividendos en efectivo	92,300
Utilidades Retenidas	58,274



Por consiguiente las diferencias resultantes de comparar ambos balances generales son las siguientes:

	<b>Fuentes de origen</b>	<b>Usos o aplicaciones</b>
<b>ACTIVOS</b>		
Caja y Bancos		2,647
Clientes	62,426	
Inventarios		94,238
Gastos Anticipados		3,559
IVA acreditable		6,038
Maquinaria y Equipo *		58,391
Depreciación acumulada *	65,624	
Inversión en subsidiarias		65,376
Otros Activos	467	
<b>PASIVOS</b>		
Proveedores	11,634	
Créditos bancarios	91,997	
Impuestos por pagar		91,252
Acreedores diversos	26,653	
Créditos a Largo plazo	4,323	
<b>CAPITAL</b>		
Capital Social	4	
Reservas de capital	99	
Utilidades Retenidas	58,274	
<b>TOTAL SUMAS</b>	<b>321,501</b>	<b>321,501</b>



(\*) Producto de la conciliación de la Maquinaria y equipo

Importe de la Depreciación (Resultados)

111,509

Más: Saldo de Maquinaria del último ejercicio

740,057

Menos: Saldo neto de Maquinaria del ejercicio anterior

(747,290)

Importe de Inversión en activo Fijo

104,276

Cifras y clasificación con las que se procede a formular el Estado de  
Generación de fondos

**FUENTES**

OPERACIÓN

Utilidad neta 150,574

más partidas virtuales

Depreciación 111,509

**Generación de Fondos** 262,083

Más

Disminución en clientes 62,426

Aumento en Proveedores 11,634

**Recursos Generados Operación** 336,143

FINANCIAMIENTO

Crédito Bancario a corto 91,997

Crédito Bancario a largo 4,323

Aportaciones a Capital 103

Aumento en Acreedores 26,653

Disminución de otros Activos 467

**Recursos Generados Financiamiento** 123,543

**USOS**

OPERACIÓN

Aumento en Inventarios 94,238

Pago de Impuestos 91,252

Reducción del IVA 6,038

**Recursos Utilizados Operación** 191,528

FINANCIAMIENTO



Pago de Dividendos	92,300	
<b>Recursos Utilizados Financiamiento</b>	<u>92,300</u>	
INVERSION		
Compra de Maquinaria	104,276	
En Subsidiarias	65,376	
Varios	3,559	
<b>Recursos Utilizados en Inversión</b>	<u>173,211</u>	
Fuentes Operativos	598,226	
Usos Operativos	<u>191,528</u>	406,698
Fuentes Financiamiento	123,543	
Usos Financiamiento	<u>92,300</u>	31,243
Fuentes en Inversión	0	
Usos en Inversión	<u>173,211</u>	-173,211
Total Fuentes menos Usos		<u>264,730</u>
Generación de Fondos		262,083
Saldo		<u>2,647</u>
Efectivo al principio del Período	175,042	
Efectivo al final del Período	<u>177,689</u>	
Aumento en posición de efectivo		<u>-2,647</u>
		<u>0</u>

Los temas anteriormente tratados corresponden a la administración a las fuentes de financiamiento, las cuales tienen que ser utilizadas por el encargado de las finanzas después de conocer en dónde pueden obtenerlas, para que se pueden utilizar esos recursos. Cuales son los costos financiero directo o indirecto de ellas y que garantías se exigen para cubrir los financiamientos recibidos.



## **Bibliografía del tema 9**

ORTEGA Castro Alfonso. *Introducción a las finanzas*. México, Mc Graw Hill, 2005 2 edición.

BREADLEY Richard A, MYERS Stewart C. *Principios de Finanzas Corporativas*. México, Mc Graw Hill, 1999 5 edición.

GITMAN Lawrence J. *Principios de Administración Financiera*, México, editorial Prentice Hall 1999, 8 edición.

F.C.A. y COLEGIO DE CONTADORES PUBLICOS DE MEXICO, *Finanzas Básicas*, México, editorial IMCP 2005 2 edición.

HERRERA Avendaño Carlos *Fuentes de Financiamiento*, México, Editorial Gasca Sicco, 2 da. Edición

WESTON J. Fred. *Fundamentos de Administración Financiera*, México, Mc Graw Hill, décima edición.

ROSS, Stephen A. *Finanzas Corporativas*, México, Mc Graw Hill, séptima edición.

## **Actividades de aprendizaje**

**A.9.1.** Indicar cuales son los conceptos que integran el capital de trabajo y en su opinión cuales partidas son las más representativas.

**A.9.2.** Investigue la periodicidad de la información financiera que solicita la Bolsa Mexicana de Valores para las empresas emisoras.

**A.9.3.** Investigue de los estados financieros para investigar las fuentes de financiamientos y elabora estrategias sobre otras fuentes de financiamiento para obtener un incremento en los resultados obtenidos.



### **Cuestionario de autoevaluación**

1. Indique usted que representa para la empresa el contar con un capital de trabajo de \$ 2,000,000.00
2. Cuando la empresa refleja un capital de trabajo de \$ 980,600.00 negativo, que opciones tendría que buscar para corregir esta situación.
3. Cuando la empresa requiere obtener un financiamiento para incrementar o fortalecer su capital de trabajo, que tipo de financiamiento recomienda.
4. Explique usted como interviene el capital de trabajo en la formulación del estado de cambios en la situación financiera
5. Explique usted si el crédito que se le ofrece a los clientes es de 60 días y el crédito que recibe de los proveedores es de 30 días, como se ve afectado el capital de trabajo.
6. ¿En que consiste el capital de trabajo?
7. ¿Cómo se obtiene el capital de trabajo?
8. ¿Cuál es la utilidad del flujo operativo?
9. Señala cuál es la utilidad tienen los fondos?
10. Describe en que consiste un estado de cambio en la situación financiera, señala cuales son sus objetivos.



## Examen de autoevaluación

1. La empresa Flor S.A. determino la siguiente información: efectivo \$ 390.00, clientes \$ 289.00, inventarios \$ 390.00, gastos de instalación \$ 989.00, proveedores \$ 200.00, préstamo hipotecario a l. plazo \$ 300.00, determina el capital de trabajo.
  - a. \$ 869.00
  - b. \$ 1,858.00
  - c. \$ 1,558.00
  
2. La empresa La Luz S.A., determino la siguiente información, por lo que requiere determinar el capital de trabajo: efectivo \$ 1,389.00, clientes \$ 290.00, inventarios \$ 500.00 y proveedores por \$ 100.00. Cuando determines el capital de trabajo, indica cuales serian tus recomendaciones.
  - a. El capital de trabajo es de \$ 2,179.00 y es correcta la administración
  - b. El capital de trabajo es de \$ 1,579.00 y deberían obtener más financiamiento de proveedores.
  - c. El capital de trabajo es de \$ 2,079.00 y se requiere que la inversión en efectivo genere intereses.
  
3. Si formando parte del capital de trabajo aparecen saldos a cargo de clientes por \$ 3,000.00, recordando la administración de cuentas por cobrar, que podrías sugerirle a la empresa.
  - a. Enviar las cuentas con el abogado
  - b. Ofrecerles un descuento para recuperar su importe
  - c. Reducir el periodo de crédito.



4. Formando parte del capital de trabajo aparece el renglón de inventarios, recordando la administración del inventario que le recomendarías a la empresa para reducir el inventario de \$ 5,000.00.
  - a. Efectuar la devolución al proveedor y reducir los gastos de mantener el inventario
  - b. Efectuar ventas anticipadas a los clientes, para que ellos realicen los gastos de mantener el inventario
  - c. En el futuro preparar el cálculo del lote económico para adquirir los productos requeridos para la venta.
  
5. Al formular el estado de cambios en la situación financiera, el grupo de financiamiento comprende:
  - a. Los financiamientos bancarios a largo plazo y la variación en el capital de trabajo.
  - b. Los financiamientos bancarios y las aportaciones de los socios en el periodo
  - c. Los financiamientos bancarios tanto a corto como a largo plazo.

**En las siguientes proposiciones elija V cuando sean verdaderas y con F cuando estas sean falsas.**

- |  |     |
|--|-----|
| <b>6</b> El efectivo en caja y bancos y los inventarios forman parte del activo circulante   | V F |
| <b>7</b> El estado de flujo de fondos representan pagos de financiamiento a los tenedores de patrimonio  | V F |
| <b>8</b> Son entradas de efectivo: los prestamos bancarios, ventas de contado, intereses cobrados  | V F |
| <b>9</b> Son salidas de efectivo: total efectivo disponible, aportaciones de socios  | V F |
| <b>10</b> Los recursos generados por financiamiento permiten conocer si la empresa genera recursos necesarios por medio de operaciones propias | V F |





## **Bibliografía general**

- F.C.A. y COLEGIO DE CONTADORES PUBLICOS DE MEXICO, *Finanzas Básicas*, México, editorial IMCP 2005 2 edición.
- BESLEY Scott, BRINGHAM Eugene F. *Fundamentos de Administración Financiera*, México, Mc. Graw Hill, 200, (12ª. edición).
- BOLTEN Esteve E, *Administración Financiera*, México, 2004.
- BODIE Zvi, MERTON Robert C. , *Finanzas*, México, Prentice Hall, 2002 (2ª edición).
- BREADLEY Richard A., MYERS Stewart C., *Principios de Finanzas Corporativas*, México, Mc GRAW-HILL, 1999 (5ª Edición).
- GITMAN, Lawrence J. *Principios de Administración Financiera*, México, Prentice Hall, 2004, 9 edición.
- HERRERA Avendaño Carlos, *Fuentes de financiamiento*, México, SICCO, 2002, (2ª reimpresión).
- ORTEGA Castro, Alfonso. *Introducción a las Finanzas*, México, Mc Graw Hill 2005 2da edición.
- PALEPU Krishna G., HEALEY Paul M., *Análisis y Valuación de Negocio*, México, Thomson Editores, 2002 (2ª. edición). ORTEGA Castro Alfonso, *Introducción a las Finanzas*, México, Mc. Graw Hill, 2002 (1ª edición).
- VILLEGAS Hernández E., ORTEGA Ocha R., *Sistema Financiero de México*, México, Mc. Graw Hill, 2002 (1ª edición).

## **Bibliografía complementaria**

- FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN. UNAM, *Finanzas Básicas*. México, Editorial IMCP, 2005 2 edición.
- LEY GENERAL DE ORGANIZACIONES Y ACTIVIDADES DEL CREDITO*, México Editorial Porrúa.
- Sistema Universidad Abierta-Facultad de Contaduría y Administración, *Tutorial para la asignatura Finanzas II, Plan 1998*.
- BRIHAM Eugene F., HUSTON Joel F., *Fundamentos de Administración Financiera*, México, CECSA, 2001 (1ª edición).



LEENDERS Fearon England *Administración de compras y Materiales*, México, Editorial CECSA 9 edición.

MADURA Jeff., *Administración Financiera Internacional*, México, Thomson Editores, 2000 (6ª. edición).

ROMERO López Javier, *Contabilidad Intermedia*. México, Mc Graw Hill 2001 1 edición.

ROSS, Stephen A. *Finanzas Corporativas*, México, Mc Graw Hill, séptima edición.

WESTON J. Fred. *Fundamentos de Administración Financiera*, México, Mc Graw Hill, décima edición.

#### **Direcciones de internet**

<http://www.bmv.com.mx>

<http://www.finance.wat>

<http://www.globalforbes.com>

<http://www.nafin.gob.mx>



## RESPUESTAS A LOS EXÁMENES DE AUTOEVALUACIÓN

### FINANZAS II. LA TESORERIA EN LA EMPRESA

<b>Tema 1</b>	<b>Tema 2</b>	<b>Tema 3</b>	<b>Tema 4</b>	<b>Tema 5</b>	<b>Tema 6</b>	<b>Tema 7</b>	<b>Tema 8</b>	<b>Tema 9</b>
1. b	1. c	1. b	1. a	1. b	1. a	1. a	1. d	1. a
2. c	2. b	2. c	2. c	2. a	2. a	2. b	2. b	2. c
3. b	3. a	3. b	3. b	3. c	3. b	3. c	3. b	3. b
4. c	4. b	4. c	4. b	4. b	4. c	4. b	4. c	4. c
5. a	5. b	5. a	5. b	5. a	5. b	5. b	5. d	5. b
6. b	6. c	6. a	6. V	6. V	6. F	6. V	6. c	6. V
7. b	7. b	7. b	7. F	7. V	7. V	7. V	7. a	7. F
8. a	8. d	8. b	8. F	8. F	8. F	8. V	8. a	8. V
9. b	9. a	9. a	9. F	9. V	9. F	9. F	9. d	9. F
10. c	10. a	10. c	10. V	10. V	10. V	10. V	10. a	10. F