

Antecedentes e Introducción

¿Cuál es la razón por la que se estudia Finanzas?

Muchas personas, de una forma u otra se interesan por el dinero, desear crecer socialmente, mejorar su calidad de vida y darles mejores oportunidades a su familia. Por ello, en cuanto más se conozca de finanzas, más conocimientos tendrá para hacer un uso eficiente de sus recursos.

¿Con cuáles disciplinas están íntimamente ligadas a las finanzas?

Con la Economía y las Finanzas y por supuesto Contabilidad, ya que la primera aporta los conocimientos para el análisis del riesgo, la teoría de precios a partir de la oferta y la demanda y las relaciones de la empresa con los bancos, consumidores, fisco, mercado de capitales, Banco de México y otros muchos factores económicos, como el PIB, tasas de inflación, la evolución del sector donde se desenvuelve la empresa, el empleo, tasas de interés, tipos de cambio, etc. Sin las Finanzas y la Contabilidad sería imposible hacer ningún tipo de análisis, ya que no se contaría con ningún tipo de registro.

¿Cuáles son los antecedentes económicos y sociales que justifican más que nunca el estudio de las finanzas?

En aquel entonces, dentro de la presidencia de Carlos Salinas de Gortari, México entró en un período de estabilización de precios y recuperación del crecimiento y del empleo.

Entonces hace 26 años se firmó el TLCAN y México fue partícipe de la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, ahora dirigida por un excelente mexicano ex - Srio. de SHCP José Ángel Gurría). Tratado de Libre Comercio que en unos días será sustituido por el TMEC, que a ciencia cierta, no es tan benéfico para México, sobre todo en la parte laboral y en que gran parte de la integración deberá ser de origen estadounidense y no mexicano.

Todo iba aparentemente muy bien, pero a finales de 1994 vino una devaluación, que provocó una recesión aguda.

Un sexenio después, en un escenario de transición política y de mayor confianza en las instituciones nacionales no se repitieron los problemas sexenales, que ya parecían crónicos, devaluación, inflación, desempleo y deterioro del salario real.

En cambio en el 2000 se registraron altas tasas de crecimiento del PIB y estabilidad de precios.

En el 2001 sigue el crecimiento económico con estabilidad, aunque con tasas menores en el PIB por el ajuste importante de la economía de EUA, la caída del NASDAQ y la dependencia de nuestra economía de la de los Estados Unidos.

Sin embargo la recuperación del crecimiento y el control de la inflación de FOX no dio mejores condiciones de vida para la mayoría de la población mexicana, la distribución del ingreso está concentrada, tanto la pobreza y la pobreza extrema no se han abatida y por otra parte, el equilibrio externo fue débil y las finanzas públicas no tuvieron la fortaleza deseada.

Con Felipe Calderón se dio continuidad a la estabilidad monetaria, inflación y tasas de interés, sin embargo siguió el problema de falta de empleo,

inseguridad, energéticos y la apertura de productos agropecuarios al extranjero sin pago de aranceles, con lo cual, debido a la pasividad y falta de preparación del campesino, aunado a los probables subsidios extranjeros de los productos básicos, se pronostica una quiebra en el campo.

¿Qué es la inflación?

Mucho se ha comentado acerca de lo nocivo que puede ser la inflación en la economía de un país, sin embargo a pesar de lo negativo, debemos entender que es un fenómeno económico totalmente ajeno a las entidades, pero sin embargo las afecta negativamente.

La inflación es el desequilibrio producido por el aumento de los precios o de los créditos. Provoca una circulación excesiva de dinero y su desvalorización; por lo tanto este fenómeno inflacionario repercute directamente en la economía del país y obviamente en la información financiera que generan las entidades económicas.


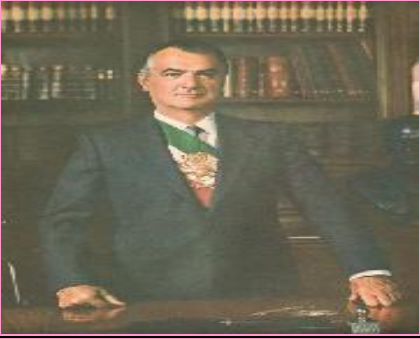


El fenómeno comentado afecta a las empresas y a la economía por la descapitalización de las mismas. A valores históricos, se podría pensar que se está ganando, cuando la realidad es que no se está logrando siquiera mantener el capital, lo que a la larga genera la pérdida del mismo.

En términos generales se considera que existe estabilidad cuando la inflación durante el año no excede el 5%. Situación que de 1950 a 1970 había ocurrido y desde 1971 al 2000 no se dio más, por tal motivo los efectos inflacionarios comenzaron a tener importancia a partir de 1972.

En el cuadro siguiente se pueden observar los niveles inflacionarios que al País y a las empresas ha afectado y es el siguiente:

Comparativo de Porcentajes de Inflación por Sexenios

Presidente	Año	Porcentaje de Inflación
Luis Echeverría Álvarez 	1971	4.98
	1972	5.50
	1973	21.37
	1974	20.64
	1975	11.31
	1976	27.23

<p>José López Portillo</p> 	<p>1977 1978 1979 1980 1981 1982</p>	<p>20.66 16.14 20.02 29.84 28.70 98.84</p>
<p>Miguel de la Madrid Hurtado</p> 	<p>1983 1984 1985 1986 1987 1988</p>	<p>80.77 59.16 63.75 105.75 159.17 51.66</p>
<p>Carlos Salinas de Gortari</p> 	<p>1989 1990 1991 1992 1993 1994</p>	<p>19.70 29.93 18.79 11.94 8.01 7.05</p>
<p>Ernesto Zedillo Ponce de León</p> 	<p>1995 1996 1997 1998 1999 2000</p>	<p>51.97 27.70 15.72 18.61 12.31 8.95</p>

<p>Vicente Fox Quesada</p> 	<p>2001 2002 2003 2004 2005 2006</p>	<p>4.40 5.70 3.98 5.19 4.50 4.05</p>
<p>Felipe Calderón Hinojosa</p> 	<p>2007 2008 2009 2010 2011 2012</p>	<p>3.76 6.53 6.04 4.40 3.78 3.50</p>
	<p>El pronóstico original del PIB 2013 fue de 3.1% Ahora se ha estado ajustando a la baja quedar por el momento en el 1.8% lo cual es vergonzoso. Standard & Poors lo pronostican aún más bajo al 1.5% PIB 2015 3.4 y 2016 3.8% PIB 2017 2.3% PIB 2018 2.0%</p>	<p>Pronóstico de Inflación 2014 4.10% La inflación estimada para los años: 2015 3.08% 2016 3.50% 2017 6.77% 2018 4.81%</p>
	<p>PIB 2019 0.10% PIB 2020 1.20%</p>	<p>INFLACIÓN 2019 3.40% INFLACIÓN 2020 3.30%</p> <p>INFLACIÓN DE LA CANASTA BÁSICA ENERO 2020 50%, CONFIRMADA POR JEFES DE FAMILIA.</p>

El mundo se hace cada vez más complejo y con relaciones internacionales cada vez más intrincadas, donde los efectos “tequila”, “samba”, y “dragón” cambian las relaciones y los equilibrios internacionales en corto tiempo, alternado al final las condiciones de vida de cada uno de los habitantes, aun de los países más lejanos.

Por lo anterior, las relaciones financieras, económicas y contables, entre otras muchas, son tan amplias, que involucran desde las condiciones de vida de cada uno de nosotros como individuos, familias, empresas, instituciones sociales, naciones, hasta las relaciones internacionales.

En todo este contexto tan complejo, surgen preguntas relevantes:

¿Qué es la economía? y ¿Cómo funciona?

Todos queremos tener excelente salud, ser longevos, con desahogo económico, distracciones físicas y mentales y por supuesto nuevos conocimientos como Maestrías, Doctorados, Idiomas, etcétera, pero paradójicamente nadie se siente enteramente satisfecho con su salud, o esperanza de vida, con sus posesiones materiales, nadie tiene suficiente tiempo para los deportes o diversión, viajes, vacaciones, teatro, lectura y otras actividades recreativas que desearía llevar a cabo. Por lo tanto el pobre, como el rico, se enfrentan a la **escasez**.

La ECONOMÍA la defino como la Ciencia de la ESCASEZ o mejor dicho, como algunos economistas la denominan, la Ciencia de la ELECCIÓN. Economía es la ciencia que explica las elecciones que hacemos y cómo esas elecciones cambian conforme nos vamos enfrentando a la escasez relativa de algún recurso.

CARACTERÍSTICAS DE LAS FINANZAS INTERNACIONALES

Objetivos de Aprendizaje

- 1. Distinguir los 2 orígenes de las finanzas internacionales: La economía internacional y las finanzas corporativas.**
- 2. Distinguir los tópicos más importantes de la asignatura.**
- 3. Apreciar la importancia del conocimiento de diferentes tópicos de las finanzas internacionales para el ejecutivo moderno.**
- 4. Comprender las diferentes manifestaciones de lo que es la globalización.**
- 5. Analizar las causas de la globalización de los mercados financieros internacionales.**
- 6. Situar a México dentro del contexto de la globalización.**
- 7. Apreciar las ventajas de la globalización para empresas de diferentes tamaños.**
- 8. Entender los desafíos y peligros de la gobernación y las causas de la oposición a la misma.**

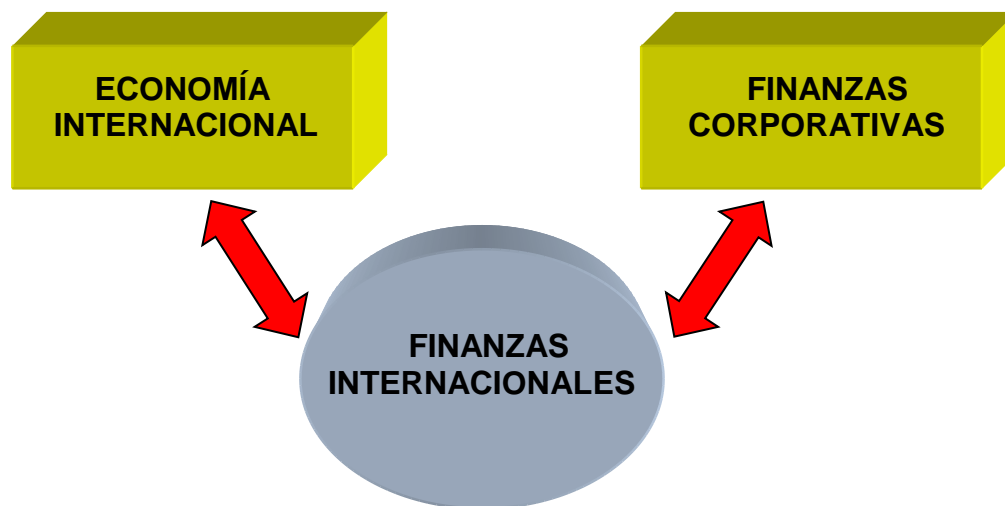
Se hará una introducción a finanzas internacionales, explicando la importancia de su estudio al ejecutivo moderno, explicando los diferentes significados del proceso de globalización. La intención es motivar al estudiante y proporcionarle una visión general de la materia.

¿Qué son las finanzas internacionales?

Las finanzas internacionales son un área de conocimiento que combina los elementos de las finanzas corporativas y de la economía internacional. En forma muy escueta, decimos que las finanzas, son el estudio de los flujos de efectivo. En las finanzas internacionales estudian los flujos de efectivo más allá de las fronteras físicas de los países. Por otra parte la administración financiera internacional es un proceso de toma de decisiones acerca de los flujos de efectivo que se presentan en el contexto de las empresas multinacionales.

Ahora bien, desde el punto de vista de un economista las finanzas internacionales describen los aspectos monetarios de la economía internacional, es decir la parte macroeconómica de la economía internacional. El punto central de su análisis es la balanza de pagos y los procesos de ajuste de desequilibrios en dicha balanza, siendo su variable fundamental el **tipo de cambio**.

Según su origen, los tópicos de finanzas internacionales se pueden dividir en dos grupos:



ECONOMÍA INTERNACIONAL	FINANZAS CORPORATIVAS INTERNACIONALES
Procesos de ajuste a los desequilibrios en la balanza de pagos.	Funcionamiento de los mercados financieros internacionales.
Regímenes cambiarios.	Mercados de productos derivados (futuros, opciones, swaps).
Factores que determinan el tipo de cambio.	Financiamiento de las diferentes actividades tanto a corto como a largo plazo.
Condiciones de paridad cambiaria.	Evaluación y administración del riesgo cambiario
Sistema monetario internacional.	Especulación con divisas.
	Inversión en portafolios internacionales.

El conocimiento de las finanzas internacionales permite al ejecutivo financiero entender la forma en que los acontecimientos internacionales afectarán a su empresa y qué medidas deben tomar para evitar los peligros y aprovechar las oportunidades que ofrecen los cambios en el entorno internacional. La formación internacional permite a los ejecutivos y empresarios poder anticipar los eventos y tomar decisiones pertinentes antes de que sea demasiado tarde.

Debido a que el entorno financiero es crecientemente integrado e interdependiente, los acontecimientos en países distantes pueden tener un efecto inmediato sobre el desempeño de la empresa. Una caída en el índice bursátil de Nueva York (Dow Jones) contribuye a una baja del Índice de Precios y Cotizaciones (IPC) de México trayendo como consecuencia un alza en las tasas de interés, que afectaría negativamente en tarjetas de crédito, préstamos hipotecarios, y en cualquier operación en el sistema financiero. Una devaluación en Grecia, España, Italia, Portugal, provocaría un retiro generalizado de los capitales de los mercados emergentes y una presión contra el tipo de cambio en México.

Si usted piensa que no tiene operaciones internacionales ya que opera solamente en México, debo comentarle que no puede escapar a los cambios del entorno internacional.

Por ejemplo una apreciación de la moneda nacional aumentaría la competencia extranjera en el mercado interno. Una política monetaria restrictiva en los Estados Unidos aumentaría las tasas de interés en dólares y por lo tanto los costos de financiamiento en otros países.

Todas las variables económicas son influenciadas por los desarrollos en los mercados internacionales: tipos de cambio, tasas de interés, precios de los bonos, precios de las acciones, precios de las materias primas, presupuesto del gobierno, cuenta corriente, etcétera.

Para poder comprender la importancia de las finanzas internacionales es indispensable estudiar brevemente el proceso de globalización de la economía mundial.

GLOBALIZACIÓN

¿Qué es la Globalización?

Es un proceso de integración que tiende a crear un solo mercado mundial, en el que se comercian productos idénticos, producidos por empresas cuyo origen es difícil de determinar, debido a que sus operaciones están distribuidas en varios países.

En la industria automotriz por ejemplo, Ford, Chrysler y GMM, tienen como objetivo convertirse en empresas globales, comercializando *autos globales*, casi idénticos en todos los mercados, *diseñados globalmente* o centros de desarrollo ubicados en varios países y conectados mediante telecomunicaciones y *producidos globalmente* en cada centro regional especializados en la producción de algunas partes, siendo que el proceso de ensamble se lleve a cabo de acuerdo con un plan global.

Otro caso que es una realidad es la globalización de las computadoras y software, que se desenvuelve en una industria sumamente competida y con progreso técnico más rápido.

La globalización prácticamente se inició después de la Segunda Guerra Mundial y se aceleró en los años ochentas y noventas. Los factores que más contribuyeron a la creciente globalización fueron:

1. La reducción de barreras comerciales y el auge del comercio mundial.
2. La estandarización de bienes y servicios y la homogeneización de los gustos a nivel mundial.
3. El achicamiento del espacio geográfico. Esto se refiere a las mejoras en telecomunicaciones y transportes, tarifas de larga distancia, Internet, Facebook, twitter, reducción de costos y tiempos en viajes internacionales, reducción de costos y tiempos en fletes aéreos y marítimos. Diera la impresión de que el mundo es más pequeño.
4. El colapso del sistema comunista y el fin de la Guerra Fría.
5. Del aspecto anterior, nace el movimiento mundial hacia un liberalismo: la democracia en lo político y el libre mercado económico. Esta tendencia implica la reducción del papel del Gobierno en economía y la creciente privatización de la misma.
6. La Tercera Revolución Industrial, que implica cambios drásticos en la tecnología, organización y las relaciones sociales y políticas.

Sin duda estamos en un nuevo mundo. Un mundo que posiblemente dará satisfacción en mayor medida a las aspiraciones de la humanidad. Sin embargo, el proceso de ajuste no es sencillo. Tenemos que pagar un precio muy alto para aumentar la productividad, eficiencia y creatividad. Si usted no lo cree, tan sólo ver a las exigencias de las empresas a los empleados, para poder ser competitivas a nivel internacional.

Para los países como México se duplica la dificultad, sino que por una parte tiene que salvar la brecha que nos separa de un mundo desarrollado, y por otro, debe reestructurar su economía de tal forma que sea competitiva en la nueva economía global.

La globalización tiene muchas facetas:

- 1. El volumen del comercio mundial.**
- 2. Las transacciones en los mercados financieros internacionales.**
- 3. La transnacionalización de las empresas.**
- 4. La internacionalización de las inversiones.**

En la posguerra, el comercio mundial de bienes crecía dos veces más rápido que el Producto Interno Bruto mundial. En consecuencia, la participación del comercio internacional en la producción mundial, se elevó del 7% en 1950 al 20% en 1996.

Tan sólo en 1995 las exportaciones mundiales de mercancías crecieron el 16%, rebasando el volumen de 6 billones de dólares. Es aquel que equivale al Producto Interno Bruto anual de los Estados Unidos. En ese mismo año las exportaciones de equipo de oficina y telecomunicaciones crecieron en 25%. La mayor parte de las exportaciones mundiales corresponde a los países industrializados: Estados Unidos, Alemania, Japón, China, Francia y Reino Unido.

Durante los últimos años las exportaciones de México crecieron más rápidamente que las de cualquier otro país en la historia.

Desde que se inició el proceso de apertura económica en 1986, las exportaciones mexicanas se cuadruplicaron.

En ese periodo la tasa anual de exportaciones fue de dos dígitos promediando el 15% anual.

En 1995 las exportaciones mexicanas crecieron a una tasa récord de 32%.

En 1996, alcanzaron 96,000 millones de dólares, por lo que México ocupó el 15º lugar en el mundo, adelante de países tradicionalmente exportadores como España, Suiza y Suecia.

Las exportaciones de México eran dos veces mayores que las de Brasil. México debe mantener un ritmo de crecimiento fuerte en el futuro lo cual parece sumamente difícil, estando claro que el crecimiento de las exportaciones constituirá el motor de la economía mexicana en el futuro previsible, no basándose en la monoexportación petrolera.

El crecimiento sin precedentes de la inversión extranjera directa (IED) pareciera indicar que el proceso de globalización productiva está acelerándose.

En 1995 había en el mundo 38,000 empresas multinacionales y trasnacionales con 250,000 filiales y sucursales establecidas en muchos países y con activos globales de 2.6 billones de dólares.

La mayor parte de las inversiones trasnacionales se concentran en la Unión Europea, Estados Unidos, Japón y ahora en China, sin olvidar Indonesia, México, Malasia, Tailandia que crecen cada vez más rápidamente.

En 1995 el flujo de la IED hacia los países en desarrollo llegó a 97,000 millones de dólares, de los cuales China recibió 38,000 millones de dólares y México tan sólo 4.1 millones de dólares.

En 1997 México recibió una IED por un monto de 12.4 millones de dólares y en 1998 un poco menos. En el periodo 1980-1991, la provisión de préstamos banqueros internacionales había aumentado del 4% del Producto Interno Bruto de los países de la OCDE al 44% (de 324 mil millones de dólares a 7.5 billones de dólares).

A principios de los 90's, la tasa anual de crecimiento de los contratos de instrumentos derivados pueden 40%. En el 94 el valor de esos contratos fue de 16 billones de dólares (2.5 veces más que el PIB de los EUA), comparado con tan sólo 1.1 billones en 1986.

También aumentó la interdependencia a través de los flujos internacionales de capital. Entre 1980 y 1990 el volumen mundial de las transacciones internacionales de compraventa de acciones creció a una tasa anual del 28% llegando a 1.4 billones por año en 1990.

En el 2020 Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior Inversión y Tecnología (Comce), aseguró que tanto las exportaciones, importaciones e inversión de México podrían disminuir hasta 2% durante 2019 y otro tanto en 2020, derivado de problemas internacionales y el cambio de administración en el país

Durante los últimos 30 años, las finanzas internacionales realmente se globalizaron.

La globalización toma 3 formas:

EMPRESA INTERNACIONAL	EMPRESA MULTINACIONAL	EMPRESA TRANSNACIONAL
Una empresa lo es tal si está involucrada en exportaciones o importaciones o ambas. En este sentido en México, la mayoría de las empresas importan al menos algunos insumos, maquinaria y equipo y tecnología.	Una empresa es denominada así, si traslada a otro país una parte de sus operaciones (diseño, investigación, publicidad, producción). Es muy claro que en <i>Headquarters</i> o Matriz es donde se toman las decisiones importantes y las filiales o sucursales en otros países deben llevar a cabo o ejecutar dichas decisiones.	Esta empresa lo es si sus actividades multinacionales forman parte de una red tan compleja que resulta difícil determinar el país de origen y diferenciar entre la Oficina Matriz y las sucursales. Por ejemplo: Unilever, Philips, Ford, Sony, Royal Dutch Shell.

Una de las formas en que usted se puede dar cuenta de la globalización es que existe un creciente número de empresas que adquieren el carácter de multinacionales e inclusive transnacionales.

Las empresas multinacionales tienen en promedio mayores tasas de utilidad que las empresas exclusivamente nacionales. Además, tienen una menor variabilidad de los rendimientos y mayores tasas de crecimiento un acuerdo con los analistas, una empresa que crece más allá de cierto tamaño se convierte en una multinacional.

Existen varias fuentes de ventaja para las empresas multinacionales en la nueva economía global. Algunas ventajas de ellas son:

- Un mercado de mayor tamaño permite aprovechar las **economías de escala**, con la gran ventaja de reducción en los costos y un aumento en las utilidades netas.
- Los desfases en los ciclos de negocios en diferentes países, proporciona los beneficios de la **diversificación**, lo cual reduce el riesgo. Recuerde usted este aspecto ¡Diversificación!
- Una empresa multinacional tiene acceso a **fuentes de financiamiento** más baratas y mejor adaptadas a sus necesidades.

- Una empresa con presencia en varios mercados, acumula un **mayor conocimiento** de las nuevas tendencias, tecnologías y formas de administración. Conoce a la competencia y tiene una mayor capacidad de respuesta ante los nuevos retos.
- Una empresa multinacional es más flexible y tiene un **mayor potencial de crecimiento**.

Por todo lo comentado anteriormente, no es de extrañar que el proceso de multinacionalización de las empresas esté en pleno auge, manifestándose en adquisiciones, fusiones, escisiones, inversión extranjera directa, alianzas estratégicas, *joint ventures*, etcétera.

El comercio internacional de mercancías es la forma más antigua de los negocios internacionales. Aunque su dinamismo es impresionante, quedan muy atrás con las nuevas formas del comercio, tales como la comercialización de licencias, franquicias, *joint-ventures*, adquisiciones e inversión directa, el comercio electrónico donde ya no existen fronteras físicas, en fracciones de segundo usted se puede comunicar con todo el orbe.

Ahora bien el área de mayor crecimiento, sin embargo, son las finanzas internacionales.

La Globalización Financiera caminó a pasos asombrosos de rapidez relampagueante.

Las actividades financieras internacionales incorporan con prontitud los adelantos en computación y telecomunicaciones.

A algunos analistas les preocupa que la actividad financiera crezca fuera de proporción, comparada con el crecimiento de la economía real.

De un volumen de transacciones diarias en los mercados financieros internacionales creación de 600 mmd a fines de los 80's a 1 billón de dólares a principios de los 90's y 2 billones hacia mediados de los 90's.

Estas operaciones ya no tienen que ver con el comercio internacional, sino que buscan fines especulativos o bien buscan la cobertura de riesgo.

La creciente globalización crea oportunidades antes nunca vistas para el crecimiento y el progreso. Pero aumenta muchísimo el riesgo.

Los tipos de riesgo más comunes son:

- El principal riesgo es el cambiario, relacionado con la volatilidad de los tipos de cambio en el régimen de tipos de cambio flotantes.
- También existe el riesgo económico y,

■ El riesgo político.

Usted, en su papel de Ejecutivo Financiero debe tener la capacidad de evaluar los diferentes tipos de riesgo y saber cómo administrarlo.



Por supuesto que existe un lado oscuro de la globalización, e incluye:

- **Existe volatilidad (riesgo) de precios**, sobre todo los tipos de cambio, lo que hace muy difícil la planificación económica a largo plazo.
- **Efecto de contagio**. Si un país en vías de desarrollo sufre una fuga de capitales, los especuladores internacionales retiran también sus capitales de otras economías emergentes, que no tiene nada que ver con el país afectado.
- **Tendencia hacia la deflación**. Para mejorar su capacidad de competir, las empresas construyen un exceso de capacidad. Sin embargo, el afán de reducir los costos reduce a la vez el poder adquisitivo de los consumidores, lo que genera crisis de sobreproducción que genera un exceso de oferta y una trampa para la liquidez empresarial.
- **Incremento de la desigualdad distributiva**. La globalización produce tanto ganadores como perdedores. La brecha entre los 2 grupos se ensancha constantemente, lo que puede provocar un resentimiento por parte de los perdedores e incluso intentos de dar marcha atrás en la globalización.
- **Exacerbación de conflictos a nivel regional e internacional**. Una lucha sin cuarte por los limitados mercados agudiza los conflicto y puede conducir a guerras tanto comerciales como militares.

En resumen, el mundo globalizado crea nuevas oportunidades y nuevos peligros. El estudio de las finanzas internacionales no solo permite entender mejor el mundo en que vivimos, sino también contribuye a mejorar la calidad de las decisiones económicas y financieras que tomamos a nivel empresarial o bien personal.

Glosario/Términos Clave:

Administración de Riesgo. Deflación. Economía de Mercado. Economía Internacional. Efecto Contagio. Empresa Multinacional. Empresa Transnacional	Exceso de Capacidad. Finanzas Corporativas. Globalización de la Economía Inversión Extranjera Directa Liberalismo Mercados Emergentes Mercados Financieros Intl's.	Negoc. Intl's. Neg. Fin. Intl's. 3ra. Revl. Ind. Tipo Cambio Volatilidad
--	---	---

PREGUNTAS

1. Explique la importancia que tienen las Finanzas Internacionales.
2. Proporcione ejemplos de experiencias personales de globalización.
3. ¿Cuál es la internacionalización de la economía mexicana después de 1985?
4. Según su experiencia personal, dé algunos ejemplos de los beneficios de la globalización.
5. ¿Por qué se critica tanto a la globalización?
6. ¿Qué es el Neoliberalismo?
7. ¿Cuál fue la Tercera Revolución Industrial?
8. Liste algunas empresas transnacionales que estén afectando su vida cotidiana.
9. ¿Le gustaría trabajar en una empresa transnacional y por qué?
10. ¿Cuáles, según usted son las empresas más grandes del mundo según sus ventas y capitalización?
11. ¿Cuáles son las 10 empresas mexicanas más grandes en el contexto estudiado?
12. Enumere algunos ganadores y algunos perdedores de la globalización en su entorno inmediato.



¿Cómo conservar y aumentar su dinero?

La Economía y las Finanzas involucran un conjunto de relaciones tan amplio que relaciona a todos los habitantes de un país y del mundo entero, no siendo México la excepción.

Los grandes hechos económicos, como lo son: el Crecimiento, Desarrollo Tecnológico, Competencia, Crisis, Desempleo, Pobreza, Inflación, Devaluación, entre otros aspectos, ya han penetrado en la conciencia de la población, misma que ha recibido clases de economía en su vida cotidiana, en donde más duele, sin necesidad de ir a una Universidad.

Todo el mundo habla de economía, desde el ama de casa, el abarrotero, el obrero, el bolero, el empleado, el ejecutivo, hasta el empresario, locutores, comentaristas, artistas, animadores de televisión, radio, etcétera.

Se habla de una devaluación de la moneda o una recuperación de la misma, siendo en el primer caso una pérdida del poder adquisitivo, ya que se provoca una inflación y ésta anula el poder adquisitivo de la moneda, por lo que surge un sentimiento de incertidumbre, nerviosismo, preocupación y descontento, como lo fue la devaluación de 1982 y en años subsecuentes cuando hubo un estancamiento del Producto Interno Bruto (que podría decirse que es la calificación que va de excelente a buena o mala de un país, ya que constituye lo que toda una población produce en bienes y servicios durante un año), reducción del empleo, tasas crecientes de inflación que rebasaron tasas del 150%, incremento de la pobreza, y pobreza extrema. Lo comentado anteriormente es lo que se denomina Estañflación.

Sin embargo, lo que más nos inquieta es seguir manteniendo e inclusive aumentando nuestro nivel de vida digno y autosuficiente a todos los niveles socioeconómicos.

Debido al deterioro de la situación económica mundial y su “efecto dominó” en México, a continuación le proporcionaré algunos consejos para conservar su dinero e inclusive incrementarlo:

- 1. Nunca gaste más de lo que gana, ya que si gasta más de lo que percibe vivirá eternamente endeudado, con los peligros que esto conlleva, es decir, podría perder todo su patrimonio e inclusive ir a la cárcel en el peor de los casos.**
- 2. Si maneja tarjetas de crédito, procure pagar mensualmente cuando menos el triple o cuádruple del mínimo que le solicita su Banco, ya que si no lo hace usted así, por cada peso de deuda adquirida le llevará 7 a 10 años liquidarla, ya que los pagos mínimos sólo sirven para liquidar una parte mínima de los intereses generados por su Banco. Recuerde usted que el utilizar una tarjeta de crédito, es utilizar dinero no de usted, sino del Banco, es decir dinero ajeno, que le va a costar un promedio del 50% de intereses sobre el importe de sus compras, más los intereses sobre el valor de la compra más nuevamente los intereses generados en el periodo, lo cual se convierte en lo que se denomina anatocismo, es decir, el cobro de intereses sobre intereses más capital. Lo anterior a veces provoca que las deudas sean impagables.**
- 3. No se comprometa por el momento con créditos a largo plazo, ya que tendrán un efecto aún mayor que el mencionado anteriormente.**
- 4. En la medida de lo posible procure usted ahorrar lo que sea. Lo ideal sería ahorrar cuando menos un 10% de sus ingresos y distribuir adecuadamente sus gastos ajustados al 90% restante.**
- 5. El ser humano es un ser de hábitos. Si usted considera al ahorro como un hábito, como una costumbre, en relativamente poco tiempo usted aprenderá a ahorrar. Fíjese una meta: Por ejemplo, desea usted tomarse unas vacaciones, comprar un automóvil, o bien, comprar una**

nueva casa, entonces lo que tendrá que hacer es ahorrar. Por ejemplo, abrir una cuenta en un fondo de inversión en valores de renta fija, que le paga más de intereses que cualquier banco, con el objetivo de comprar un vehículo nuevo. Dependiendo de la cantidad quincenal que usted ahorre, cuando menos lo imagine, tendrá la cantidad deseada, con la cual usted podrá inclusive negociar, por ejemplo, con la agencia automotriz para que le den más prestaciones que las habituales ofrecidas al público en general, en lugar de pagarles intereses estratosféricos por la misma operación y con el estrés que le provocaría.

- 6. Usted no necesita ganar mucho dinero para ahorrar. Existen muchas personas con ingresos altos y que su nivel de vida los lleva a estar siempre sobre endeudados. Si usted vive al día, como muchas otras personas, al llegar la quincena apenas le alcanza para pagar la renta, luz, gas, agua, el pago de su ropa comprada crédito y por supuesto siempre se queda usted sin un centavo.**
- 7. Una manera fácil de controlar su dinero es a través de la “técnica del rastreo”. Dicha técnica consiste en conocer cómo se originan sus ingresos y como los gasta. Esta técnica le ayudará a usted a conocer mejor sus movimientos de manejo de efectivo y al conocerlos le será más fácil rastrear su efectivo y conocer sus gastos superfluos y por tanto innecesarios.**
- 8. El primer paso que usted debe dar es hacer una lista de todos ingresos que percibe y otra lista de todos los gastos de la última semana, quincena o mes. Debe usted incluir todo dinero que entra a su casa y todo dinero que se gasta, incluyendo el café, licuados, los tacos, la gasolina y cualquier otro gasto usted considere como menor.**

Una vez formulados estos dos listados deberá totalizar cada uno de ellos por separado. Si los gastos son más altos que los ingresos, significa que usted está gastando dinero ajeno, dinero de otra persona o institución bancaria y contratando absurdamente deudas que rebasan su capacidad de pago.

9. Para solucionar el problema, tiene usted tres alternativas:

a. Aumentar sus ingresos.

b. Disminuir sus gastos.

c. Hacer una mezcla de las dos anteriores recomendaciones. Para ello usted, mejor que nadie, sabrá como consumir menos luz, cigarros, cafés, licuados, etcétera. También deberá aprender a comprar, comparando precios y calidades, no importando lo que sea, ni donde sea. Del mismo modo, deberá aprender a no hacer compras compulsivas, a pesar de las “magníficas ofertas” que se anuncian en TV, radio, periódicos y otros medios publicitarios. Recuerde que dichos proveedores de bienes y servicios lo único que desean es deshacerse de sus inventarios antiguos u obsoletos para poder comprar nuevos modelos o mercancía de la nueva temporada que se avecina. No se deje convencer, de que si le dan crédito sin intereses, o bien, de que si le regalan una computadora, o de que si le ofrecen algo aparentemente atractivo. Todos ellos son señuelos o engaños para obtener dinero “fresco” de usted para a su vez reinvertirlo en sus negocios.

10. Con las sencillas recomendaciones anteriores usted verá que no solo mantiene, sino que maximiza sus ingresos y le permitirá llevar un mejor nivel de vida, a pesar la situación económica que estamos empezado a vivir en México por el “efecto dominó” o también llamado “onda expansiva”.

¿Cómo cobrarle a sus Clientes en época de crisis?

Empezaremos por comentarle a usted que lo ideal es no tener una “Cartera Vencida” y para ello se hace indispensable aplicar, en forma relativamente estricta las políticas empresariales de otorgamiento de crédito.

Las Cuentas por Cobrar y los Inventarios son los conceptos más importantes que proporcionan **liquidez empresarial**, ya que la mayor parte de las inversiones a corto plazo están encaminadas a financiar el incremento de la Cartera, ya sea por inflación o por un aumento real del volumen de ventas.

La razón principal de falta de liquidez es el **deficiente control de la recuperación de la cartera**, ya que al estar financiando este rubro, se está financiando el plazo incremental de la materia prima financiada a su vez por los

Proveedores (plazo otorgado a la empresa a sus clientes, menos el plazo otorgado por los proveedores a la empresa), mas el valor agregado por la propia empresa al producto vendido, cuando los plazos otorgados a clientes y los que otorgan los proveedores a la empresa son muy grandes, la liquidez se verá sumamente restringida, ya que serán los recursos propios de la empresa los que tendrán que financiar ese plazo adicional. Cuando usted vende a crédito está congelando su dinero, ya que no lo puede utilizar en inversiones más productivas. Por tanto, para mejorar la liquidez de la empresa, hay que empezar por **optimizar** la recuperación de la Cartera.

No existe un sector en México que no esté sufriendo cambios estructurales, incluyendo por supuesto la Cobranza de la Cartera. En la actualidad es necesario contar con profesionistas del más alto nivel para llevar a cabo una cobranza efectiva. El hecho de que una persona física o una empresa no pague sus compras a crédito, no tiene necesariamente como causa principal el utilizar el dinero de los demás de manera intencional.

Para poder conocer si existen razones de peso para un atraso en un pago, es necesario contar con una persona con experiencia para poder darle a la cobranza el tratamiento adecuado. El hecho de otorgar un crédito tiene como consecuencia congelar parte del capital de trabajo empresarial, por lo que el dinero propio debería ser considerado como el más barato.

El ciclo más sencillo de las ventas de crédito puede visualizarse como sigue:

- 1.- Elaboración de una solicitud de crédito.
- 2.- Aprobación (o en su caso rechazo)
- 3.- Facturación.
- 4.- Entrega de la mercancía
- 5.- Cobro de importe otorgado en crédito.

Para hacer eficiente una cobranza, se requiere de personas de gran capacidad para hacer relaciones y buscar contactos con el fin de hacer más productivo su esfuerzo profesional.

Considerando al profesionista que llevará a cabo la labor de cobranza, se sugiere contar con un Organigrama compuesto por personas de diferente nivel, estilos y modos de ser. Por ejemplo, tener presencia agradable, contar con buenos modales, tener iniciativa, tener conciencia de honradez, ser trabajador, discreto, tener disponibilidad para viajar, tener un trato correcto hacia la gente, ser perseverante, puntual y colaborativo.

En cuanto al trato con la gente, debe contarse con conocimientos elementales de psicología, por ejemplo: a la gente tímida, tratarla con amabilidad; a la gente impaciente, tratarla con rapidez; a la gente indecisa, tratarla con gran decisión; a la gente exaltada, tratarla con tranquilidad; a la gente irrazonable, tratarla con calma, etc.

Es por demás obvio mencionar que debido a la globalización, México tiene la presencia de empresas extranjeras, siendo indispensable, cuando menos, dominar dos idiomas adicionales al español, siendo uno de ellos el Inglés, ya que en muchas ocasiones es la única forma de poderse comunicar con los extranjeros. Las funciones básicas de Crédito y Cobranzas, son las siguientes:

- Recuperar las cuentas por cobrar empresariales, considerando los diversos grados de dificultad, una vez que se hayan agotado las gestiones del cobrador.
- El trato deberá ser adecuado respecto a las jerarquías, es decir, no se sugiere dar el mismo trato al deudor que reconoce su deuda, pero que de momento no puede pagar, a aquél que dice “Hazle como quieras”.
- La cobranza debe ser oportuna, es decir no dejar pasar más tiempo del necesario para ejercer presión de cobranza. Si usted se tarda en cobrar, estará dando un “mal signo” al deudor.
- La cobranza debe ser completa, es decir, recuperar la totalidad del adeudo, sin que esto signifique inflexibilidad hacia el deudor. En todos los casos debe dársele un tratamiento adecuado.
- Debe dejarse siempre “la puerta abierta” para operaciones futuras. El hecho de que un deudor esté atrasado en sus pagos, no significa que usted deba cancelar toda posibilidad de tener tratos con él en un futuro, ya que todo negocio suele pasar por momentos difíciles que obligan al no cumplimiento de las obligaciones con terceros. Al reanudar operaciones con este tipo de clientes, será necesario profundizar en el análisis crediticio, tomando en consideración las garantías y la actitud del deudor durante la gestión de cobro.

Debe diferenciarse lo que es un Director de Crédito y Cobranzas, de un Gestor de Cobranza y de un Cobrador. El Director tiene la responsabilidad de administrar de manera profesional la Dirección de Cobranzas, en tanto que gestor de cobranza tiene como única responsabilidad recuperar las cuentas y documentos por cobrar que no pudo hacer efectivo el Cobrador, o bien, que se necesita contar con una persona de mayor jerarquía para lograr su recuperación. Debe considerarse como un valioso auxiliar que elimina trabajo a su superior inmediato, lo cual le permitirá atender más adecuadamente sus responsabilidades.

El Director de Crédito y Cobranzas debe vigilar el cumplimiento de las políticas establecidas relativas al desempeño de su personal, debiendo poner especial atención en que el Gestor de Cobranza también cumpla adecuadamente con ellas. Se recomienda que no existan interferencias entre trabajo del Director de Crédito y Cobranzas, el Gestor de Cobranza y Cobradores. Para ello deben estar perfectamente delimitados los campos de acción para cada uno de ellos, de tal manera, que respetándolos, sea posible mantener un agradable clima de trabajo.

No son raros los casos en que los gestores de cobranza son objeto de agresiones verbales y físicas. El hecho de no pagar un adeudo, suele darse cuando el deudor pasa por una situación crítica y provoca tensiones en todos los niveles, siendo por este motivo que se presenten respuestas muy agresivas, como insultos, gritos, manoteos, para evitar la presencia de los cobradores. La reacción lógica es que el personal de la Dirección de Crédito y Cobranzas no se sienta con los ánimos de entablar una conversación con el deudor para no verse agredido injustamente.

Si esta fuera la situación, la actitud del gestor de cobranza no debe responder agrediendo e insultando al deudor, ya que lo único que provocaría esta entrevista es que terminara de mala manera, inclusive a golpes, lo que se derivaría en demandas judiciales. La buena compostura de un gestor de cobranza

da como resultado que en la siguiente entrevista con el deudor, éste termine disculpándose por sus excesos y se muestre con buena actitud para un arreglo.

Al momento de llevar a cabo la gestión de cobranza es conveniente ir al punto, ya que existen ejecutivos que no cuentan con mucho tiempo para proporcionárselo al gestor.

Un buen cobro se basa en ciertos principios

- La cobranza en sí;
- La cobranza a tiempo;
- Proteger en todo momento la reputación de la empresa y
- Ser promotor de ventas.

El proceso de la cobranza tiene varios subprocesos, como son: Entrega y recepción de la cobranza; agenda de compromisos; elaboración de la ruta a seguir; planeación del trabajo; confirmación de citas; cuidado de los documentos y medidas de seguridad. Sin embargo, lo más importante es que, ante una situación crítica de cobranza, deberá entenderse la situación financiera por la que atraviesa el deudor y llevar a cabo una buena negociación e inclusive una inteligente reestructuración del adeudo.

Recuerde usted que: "Es mejor tener la cobranza del 50% de un adeudo que el 100% de nada".

PRINCIPIOS ELEMENTALES PARA EL MANEJO DEL EFECTIVO

Existen **cuatro principios básicos**, cuya aplicación en la práctica **conducen a una administración correcta del flujo de efectivo** en una empresa determinada. Estos principios están orientados a lograr un equilibrio entre los Flujos Positivos (Entradas de Efectivo) y los Flujos Negativos (Salidas de Efectivo), de tal manera que la empresa pueda, conscientemente, influir sobre ellos para lograr el máximo provecho.

Los dos primeros principios se refieren a las entradas de dinero (flujo positivo) y las otros dos a las erogaciones de dinero (flujo negativo).

Flujo Positivo "Siempre que sea posible se deben incrementar las entradas de efectivo"

Ejemplos

- Incrementar el volumen de ventas.
- Incrementar el precio de venta.
- Mejorar la mezcla de ventas (Impulsando las de mayor margen de contribución).
- Eliminar descuentos, cuando la competencia lo permita.

Flujo Positivo "Siempre que sea posible deben acelerarse las entradas de efectivo" por cobranza anticipada.

Ejemplos:

- Incrementar las ventas al contado
- Pedir anticipos a clientes (como muchas empresas lo hacen)
- Reducir plazos de crédito (siempre y cuando lo permita el mercado)

(Flujo Negativo) "Siempre que sea posible se deben disminuir las salidas de dinero" (Ahorros en gastos innecesarios o superfluos y difiriendo hasta donde sea posible los pagos sin caer en incumplimientos y mala reputación empresarial)

Ejemplos:

- Negociar mejores condiciones (reducción de precios) con los proveedores)
- Reducir desperdicios en la producción y demás actividades de la empresa.
- Hacer bien las cosas desde la primera vez (Disminuir los costos de no Tener Calidad "Quality without Tears" P. Crosby)

- **(Flujo Negativo)** "Siempre que sea posible se deben demorar las salidas de dinero"

Recomendaciones:

- Negociar con los proveedores los mayores plazos posibles.
- Adquirir los inventarios y otros activos en el momento más próximo a cuando se van a necesitar
Hay que hacer notar que la aplicación de un principio puede contradecir a otro, por ejemplo: Si se vende sólo al contado (cancelando ventas a crédito) se logra acelerar las entradas de dinero, pero se corre el riesgo de que disminuya el volumen de venta. Como se puede ver, existe un conflicto entre la aplicación del segundo principio con el primero.

En estos casos y otros semejantes, hay que evaluar no sólo el efecto directo de la aplicación de un principio, sino también las consecuencias adicionales que pueden incidir sobre el flujo del efectivo.

PLANEACIÓN DE EFECTIVO: PRESUPUESTOS DE EFECTIVO

¿Qué es el Cash Flow? (1)

Es el Estado de Flujos Positivo y Negativo planeado por la empresa, que se utiliza para estimar sus requerimientos de efectivo a corto plazo. El presupuesto de efectivo o Cash Flow o Pronóstico de Efectivo, es un Estado de Flujos Positivo y Negativos de efectivo, planeado por la empresa. Se utiliza para estimar sus requerimientos de efectivo a corto plazo, prestando especial atención a los **excedentes** de efectivo y a los **requerimientos** **necesidades** de efectivo.

Por lo general, se planea el cash flow a un año, dividido por intervalos, normalmente a un mes y éstos se subdividen por semana, todo dependiendo del tipo de empresa y si se tienen ingresos estacionales e inciertos o no. Si los ingresos son mas estacionales e inciertos el intervalo puede acortarse, ya que muchas empresas enfrentan un patrón de flujo estacional y frecuentemente el *Cash-Flow* se presenta para su análisis mensualmente con subdivisiones semanales, como ya se comentó.

PRONÓSTICO DE VENTAS

¿Qué es el pronóstico de Ventas y para qué se utiliza?

Es la predicción de las ventas de la empresa durante un lapso dado, con base en datos externos, internos y posiblemente una combinación de ambos y se utiliza como la entrada clave para el proceso de planeación financiera a corto plazo.

¿Cuál es uno de los primeros datos para obtener la Planeación Financiera a Corto Plazo?

Uno de los primeros datos de inicio del proceso de planeación financiera a corto plazo es el **pronóstico de ventas**, siendo por lo general Marketing, quién prepara esta predicción y con base en ésta, el Administrador Financiero estima los flujos de efectivo mensuales que resultarán de los ingresos por ventas proyectados y de los gastos relacionados con la producción, inventario y ventas.

El administrador tiene como obligación también estimar el nivel requerido de Activos Fijos y la cantidad de financiamiento necesario para apoyar el nivel del pronóstico de ventas y de producción.

¿Qué son los pronósticos externos?

Los pronósticos externos se basan en las observaciones de las ventas con ciertos indicadores macroeconómicos externos clave como el PIB, construcción, confianza del consumidor, tipo de cambio, comportamiento de la Bolsa de Valores y el ingreso personal disponible.

Por ello, las ventas están relacionadas estrechamente con algún aspecto de la actividad económica nacional, y por lo tanto un pronóstico macroeconómico debe dar un panorama general de ventas futuras.

¿Qué son los pronósticos internos?

Estos se basan en el consenso, de pronósticos de ventas de los propios canales internos de ventas de la empresa.

Cada miembro de Ventas estima cuantas unidades de cada tipo de producto se compromete a vender, tomando en cuenta la meta corporativa.

El Director de Ventas aprueba conjuntamente con el Director General dichas estimaciones y se hace un compromiso formal para cumplir dichas metas y de no ser así por lo general vienen los despidos de personal, incluyendo a los Directores.

En resumen, deben utilizarse tanto los pronósticos internos como externos para cumplir con las expectativas de Ventas.

A pesar de lo anterior, existen muchas empresas que pasan por alto el proceso de **pronóstico de efectivo.**

¿Cuáles son las razones para pronosticar el efectivo?

- Los pronósticos proporcionan liquidez confiable.
- Hacer posible que una empresa minimice los costos de endeudamiento.
- Ayudan a los ejecutivos a administrar las salidas de efectivo con más certeza.
- En épocas de restricción crediticia, se espera que los administradores financieros sean más que nunca cuidadosos en el manejo del dinero, entre otras muchas actividades, haciendo un buen *Cash-Flow*.
- Los egresos de efectivo por lo general se refieren a compras en efectivo, pago de cuentas por pagar, pagos de renta, sueldos y salarios, impuestos, compra de activos fijos, pago de intereses, pago de dividendos, pago de préstamos, entre otros muchos.

TEMARIO

- * Ciclo Operativo y Ciclo de Conversión de efectivo
- * Separación de las necesidades de financiamiento entre el ciclo estacional y el permanente, para poder desarrollar una estrategia de financiamiento.
- * Beneficios, Costos y Riesgos entre una estrategia de financiamiento agresiva y una conservadora
- * Bajo que condiciones el endeudamiento sobrepasa a la necesidad real
- * Ventajas financieras que se logran con la minimización del ciclo de conversión de efectivo.

1. ¿Cuál es la diferencia entre el ciclo operativo y el ciclo de conversión del efectivo?
2. ¿Por qué es útil dividir las necesidades de financiamiento de un negocio estacional en sus requerimientos de financiamiento estacional y permanente al desarrollar una estrategia de financiamiento?
3. ¿Cuáles son los beneficios, costos y riesgos de una estrategia de financiamiento agresiva y una conservadora?
4. ¿Bajo qué estrategia el endeudamiento excede con frecuencia la necesidad real?
5. ¿Por qué es importante para una empresa minimizar la duración de su ciclo de conversión de efectivo?

CASO PRÁCTICO DE CASH FLOW

La empresa TRANSA SA de CV le pide a usted, como Especialista Financiero que le prepare un *Cash-Flow* con base en la siguiente información:

- La empresa está desarrollando un presupuesto de efectivo para los meses de Octubre, Noviembre y Diciembre.
- Las ventas de Transa SA tuvieron ventas en agosto y septiembre por 100,000 y 200,000 respectivamente. Las ventas que se pronosticaron son de 400,000, 300,000 y 200,000 para los meses de octubre, noviembre y diciembre respectivamente. La experiencia ha demostrado que el 20% de las ventas ha sido en efectivo, 50% ha generado cuentas por cobrar que se cobran al mes y el 30% restante ha generado cuentas por cobrar que se cobran a los dos meses. No tiene problemas con cuentas incobrables. En diciembre va a recibir un pago de una subsidiaria por 30,000

- **Las compras de la empresa representan el 70% de las ventas, de las cuales el 10% se paga en efectivo, 70% se paga en el mes siguiente al de la compra y el 20% restante se paga a los dos meses al mes de la compra.**
- **La renta de oficinas mensual es de 5000.**
- **Los sueldos y salarios fijos son de 96,000 anuales y los sueldos variables son del 10% sobre las ventas netas mensuales.**
- **Se estima hacer un pago de impuestos en diciembre por 25,000**
- **Se comprarán Activos Fijos (computadoras) en noviembre y se pagarán en efectivo en ese mismo mes para aprovechar el descuento, por 130,000**
- **En diciembre se pagarán 10,000 de intereses**
- **En Octubre se pagarán dividendos por 20,000**
- **En diciembre se hará un pago de un préstamo por 20,000**
- **A finales de septiembre la empresa tiene un saldo en efectivo de 50,000. La empresa desea mantener 25,000 fijos en efectivo para las necesidades imprevistas.**

Es recomendable que los datos se vayan registrando en un preformato del Cash-Flow, para mayor facilidad de desarrollo del caso práctico.

Preformato

	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
INGRESOS					
Ventas reales	100.000	200.000			
Vtas Pronosticadas			400.000	300.000	200.000
20% se cobra en efectivo					
50% se cobra a un mes					
30% se cobra a dos meses					
No hay Ctas Incobrables o éstas son mínimas					
En diciembre se recibirá un pago de una subsidiaria					30.000
EGRESOS					
Compras 70% de las Ventas					
Las compras se pagan así:					
10% en efectivo					
70% se pagan a un mes					
20% se pagan a dos meses					
Pagos de Renta de Oficinas					
Renta Mensual	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000
Sueldos y Salarios Fijos 96,000 anuales					
Sueldos por Comisión Variables 10% de las Ventas Netas Mensuales					
Pago de Impuestos					25.000
Compra de activo fijo				130.000	
Pago de Intereses					10.000
Pago de Dividendos			20.000		
Pago de Préstamo que vence en diciembre					20.000
A finales de septiembre, la empresa tiene un saldo en					
Caja y Bancos de (comentar ¿Octubre?)			50.000		
Documentos por pagar	0,00				
La empresa desea mantener un saldo en efectivo de 25,000 como reserva					

PRESUPUESTO DE INGRESOS EN EFECTIVO	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
	-----US DLLS (000) -----				
VENTAS PRESUPUESTADAS	100	200	400	300	200
VENTAS EN EFECTIVO (20%)	20	40	80	60	40
COBRANZA DE CARTERA					
CON VENCIM. A UN MES (50%)		50	100	200	150
CON VENCIM A DOS MESES (30%)		30	60	120	
OTROS INGRESOS EN EFECTIVO					30
TOTAL DE INGRESOS EN EFECTIVO			210	320	340

PRESUPUESTO DE EGRESOS EN EFECTIVO	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
	-----US DLLS (000) -----				
COMPRAS (70% DE VENTAS)	70	140	280	210	140
PAGOS DE CxP EN EFECTIVO (10%)	7	14	28	21	14
PAGOS DE CUENTAS POR PAGAR					
Con Vencimiento a un mes (70%)		49	98	196	147
Con Vencimiento a dos meses (20%)			14	28	56
RENTA DE OFICINAS			5	5	5
SUELDOS Y SALARIOS			48	38	28
PAGO DE IMPUESTOS					25
DESEMBOLSOS POR ACTIVOS FIJOS				130	
PAGO DE INTERESES					10
PAGO DE DIVIDENDOS EN EFECTIVO			20		
PAGO DE CRÉDITO					20
TOTAL DE EGRESOS EN EFECTIVO			213	418	305

PRESUPUESTO DE EFECTIVO	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
	-----US DLLS (000) -----				
TOTAL DE INGRESOS EN EFECTIVO			210	320	340
Menos: EGRESOS EN EFECTIVO			213	418	305
FLUJO NETO DE EFECTIVO			-3	-98	35
SALDO EN EFECTIVO A FINALES DE SEPTIEMBRE			50	47	-51
EFFECTIVO FINAL			47	-51	-16
Menos: SALDO MÍNIMO DE EFECTIVO REQUERIDO			25	25	25
FINANCIAMIENTO TOTAL REQUERIDO					
DOCUMENTOS POR PAGAR				-76	-41
SALDO EN EFECTIVO EXCEDENTE			22	-----	-----

EVALUACIÓN DEL PRESUPUESTO DE EFECTIVO	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
	-----US DLLS (000) -----				
CUENTA					
EFFECTIVO			25	25	25
SALDO EN EFECTIVO EXCEDENTE			22	-----	-----
DOCUMENTOS POR PAGAR					
DOCS POR PAGAR POR FINANC. REQUERIDO				-76	-41

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD DEL CASH FLOW

	PESI- MISTA	MAS PRO- BABLE	OPTI- MISTA	PESI- MISTA	MAS PRO- BABLE	OPTI- MISTA	PESI- MISTA	MAS PRO- BABLE	OPTI- MISTA
Total de ingresos en efectivo	160	210	285	210	320	410	275	340	422
Menos: Total de egresos de efectivo	200	213	248	380	418	467	280	305	320
Flujo Neto de Efectivo	-40	-3	37	-170	-98	-57	-5	35	102
Mas: Saldo Inicial de Efectivo	50	50	50	10	47	87	-160	-51	30
Efectivo Final	10	47	87	-160	-51	30	-165	-16	132
Menos: Saldo de Efectivo mínimo	25	25	25	25	25	25	25	25	25
Financiamiento total requerido	15	NO FINANC	NO FINANC	185	76	NO FINANC	190	41	NO FINANC
Saldo de efectivo excedente		22	62			5			107

Caso Práctico de Balance Proforma
BALANCE PROFORMA MÉTODO DE JUICIO

La empresa necesita mantener un saldo en Caja y Bancos por	6,000	
Las acciones, bonos y valores no tienen cambios y se mantienen en	4,000	
En promedio las CxC representan días	45	
y sus ventas actuales ascienden a	200,000	
Determine el saldo de CxC en base a 360 días en este caso partic.		25,000
El inventario Final debe mantenerse en	50,000	
de los cuales se componen de materia prima	10%	5,000
y de productos terminados el	90%	45,000
Dentro de unas semanas se comprará Maquinaria y Equipo por	100,000	
la cual se estima que tendrá una depreciación anual del	10%	10,000
El saldo inicial de Maquinaria y Equipo es de	51,000	
Determine el Valor en Libros del Activo Fijo con esta información		141,000
Se pronostica que las compras representen un % de las Ventas	50%	100,000
anuales y que dichas compras sean pagadas en promedio en días	90	25,000
Determine cuál es el importe de las Cuentas por Pagar		
El Impuesto Sobre la Renta pronosticado será de	60,000	
y se espera hacer una exhibición del	25%	15,000
Se espera que los DxP no tengan cambio y su saldo actual es de	20,000	
Tampoco hay cambios en otros pasivos a corto plazo que son de	5,000	
Del mismo modo no habrá cambios en el Pasivo a LP y su saldo es de	40,000	
No habrá cambios en el Capital Social, cuyo saldo actual es de	150,000	
Habrà reinversión de utilidades por	30,000	
y su saldo inicial es de	40,000	70,000

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 20XX		
<u>ACTIVO</u>		
<u>CIRCULANTE</u>		
CAJA Y BANCOS		6.000
ACCIONES, BONOS Y VALORES		4.000
CUENTAS POR COBRAR		25.000
INVENTARIOS:		
DE MATERIA PRIMA	5.000	
DE PRODUCTOS TERMINADOS	45.000	50.000
TOTAL DEL ACTIVO CIRCULANTE		85.000
<u>FIJO</u>		
SALDO INICIAL	51.000	
COMPRAS	100.000	
DEPRECIACIÓN	-10.000	
TOTAL DE ACTIVO FIJO		141.000
TOTAL DEL ACTIVO		226.000
<u>PASIVO</u>		
<u>A CORTO PLAZO O CIRCULANTE</u>		
CUENTAS POR PAGAR (POR LO GENERAL PROVEEDORES)		25.000
ISR POR PAGAR		15.000
DOCUMENTOS POR PAGAR		20.000
OTROS PASIVOS CIRCULANTES		5.000
TOTAL DE PASIVO CIRCULANTE		65.000
PASIVO A LARGO PLAZO		40.000
TOTAL DE PASIVO		105.000
<u>CAPITAL</u>		
CAPITAL SOCIAL		150.000
UTILIDADES REINVERTIDAS		70.000
TOTAL DE CAPITAL		220.000
Excedente de tesorería		-99.000
TOTAL DE PASIVO Y CAPITAL		226.000

Cálculo de Cuentas por Cobrar (Ventas 200,000/360) x 45 =25,000

Cálculo de Cuentas por Pagar (Compras 100,000/360) x 90=25,000

Se le solicita a usted obtener el EPF o BG Proforma al 31 de diciembre del 201X con base en la siguiente información:

BALANCE PROFORMA MÉTODO DE JUICIO

La empresa necesita mantener un saldo en Caja y Bancos por	25.000	
Las acciones, bonos y valores no tienen cambios y se mantienen	5.000	
En promedio las CxC representan días	60	
y sus ventas actuales ascienden a	135.000	
Determine el saldo de CxC en base a 360 días en este caso partic.		22.500
El inventario Final debe mantenerse en	16.000	
de los cuales se componen de materia prima	25%	4.000
y de productos terminados el	75%	12.000
Dentro de unas semanas se comprará Maquinaria y Equipo por	20.000	
la cual se estima que tendrá una depreciación anual del	40%	8.000
El saldo inicial de Maquinaria y Equipo es de	51.000	
Determine el Valor en Libros del Activo Fijo con esta información		63.000
Se pronostica que las compras representen un % de las Ventas	30%	40.500
anuales y que dichas compras sean pagadas en promedio en días	72	8.100
Determine cuál es el importe de las Cuentas por Pagar		
El Impuesto Sobre la Renta pronosticado será de	1.823	
y se espera hacer una exhibición del	25%	456
Se espera que los DxP no tengan cambio y su saldo actual es de	8.300	
Tampoco hay cambios en otros pasivos a corto plazo que son de	3.400	
Del mismo modo no habrá cambios en el Pasivo a LP y su saldo	18.000	
No habrá cambios en el Capital Social, cuyo saldo actual es de	30.000	
Habrán reinversión de utilidades por	6.327	
y su saldo inicial es de	23.000	29.327

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2010		
ACTIVO		
CIRCULANTE		
CAJA Y BANCOS		25.000
CUENTAS POR COBRAR		22.500
INVENTARIOS:		
DE MATERIA PRIMA	4.000	
DE PRODUCTOS TERMINADOS	12.000	16.000
ACCIONES, BONOS Y VALORES		5.000
TOTAL DEL ACTIVO CIRCULANTE		68.500
FIJO		
SALDO INICIAL	51.000	
COMPRAS	20.000	
DEPRECIACIÓN	-8.000	
TOTAL DE ACTIVO FIJO		63.000
TOTAL DEL ACTIVO		131.500
PASIVO		
A CORTO PLAZO O CIRCULANTE		
CUENTAS POR PAGAR		8.100
ISR POR PAGAR		456
DOCUMENTOS POR PAGAR		8.300
OTROS PASIVOS CIRCULANTES		3.400
TOTAL DE PASIVO CIRCULANTE		20.256
PASIVO A LARGO PLAZO		18.000
TOTAL DE PASIVO		38.256
CAPITAL		
CAPITAL SOCIAL		30.000
UTILIDADES REINVERTIDAS		29.327
TOTAL DE CAPITAL		59.327
FINANCIAMIENTO EXTERNO REQUERIDO		33.917
TOTAL DE PASIVO Y CAPITAL		131.500

BALANCE PROFORMA MÉTODO DE JUICIO		
La empresa necesita mantener un saldo en Caja y Bancos por	45,000	
Las acciones, bonos y valores no tienen cambios y se mantienen en	10,000	
En promedio las CxC representan días	60	
y sus ventas actuales ascienden a	500,000	
Determine el saldo de CxC en base a 360 días en este caso partic.		83,333
El inventario Final debe mantenerse en	100,000	
de los cuales se componen de materia prima	10%	10,000
y de productos terminados el	90%	90,000
Dentro de unas semanas se comprará Maquinaria y Equipo por	250,000	
la cual se estima que tendrá una depreciación anual del	40%	100,000
El saldo inicial de Maquinaria y Equipo es de	50,000	
Determine el Valor en Libros del Activo Fijo con esta información		200,000
Se pronostica que las compras representen un % de las Ventas	35%	175,000
anuales y que dichas compras sean pagadas en promedio en días	72	35,000
Determine cuál es el importe de las Cuentas por Pagar		
El Impuesto Sobre la Renta pronosticado será de	30,000	
y se espera hacer una exhibición del	10%	3,000
Se espera que los DxP no tengan cambio y su saldo actual es de	10,000	
Tampoco hay cambios en otros pasivos a corto plazo que son de	5,000	
Del mismo modo no habrá cambios en el Pasivo a LP y su saldo es de	18,000	
No habrá cambios en el Capital Social, cuyo saldo actual es de	100,000	
Habrà reinversión de utilidades por	30,000	
y su saldo inicial es de	23,000	53,000

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2010		
ACTIVO		
CIRCULANTE		
CAJA Y BANCOS		45.000
CUENTAS POR COBRAR		83.333
INVENTARIOS:		
DE MATERIA PRIMA	10.000	
DE PRODUCTOS TERMINADOS	90.000	100.000
ACCIONES, BONOS Y VALORES		10.000
TOTAL DEL ACTIVO CIRCULANTE		238.333
FIJO		
SALDO INICIAL	50.000	
COMPRAS	250.000	
DEPRECIACIÓN	-100.000	
TOTAL DE ACTIVO FIJO		200.000
TOTAL DEL ACTIVO		438.333
PASIVO		
A CORTO PLAZO O CIRCULANTE		
CUENTAS POR PAGAR		35.000
ISR POR PAGAR		3.000
DOCUMENTOS POR PAGAR		10.000
OTROS PASIVOS CIRCULANTES		5.000
TOTAL DE PASIVO CIRCULANTE		53.000
PASIVO A LARGO PLAZO		18.000
TOTAL DE PASIVO		71.000
CAPITAL		
CAPITAL SOCIAL		100.000
UTILIDADES REINVERTIDAS		53.000
TOTAL DE CAPITAL		153.000
FINANCIAMIENTO EXTERNO REQUERIDO		214.333
TOTAL DE PASIVO Y CAPITAL		438.333

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2007		
ACTIVO		
CIRCULANTE		
CAJA Y BANCOS		10,000
CUENTAS POR COBRAR		116,667
INVENTARIOS:		
DE MATERIA PRIMA	45,000	
DE PRODUCTOS TERMINADOS	105,000	150,000
ACCIONES, BONOS Y VALORES		5,000
TOTAL DEL ACTIVO CIRCULANTE		281,667
FIJO		
SALDO INICIAL	100,000	
COMPRAS	500,000	
DEPRECIACIÓN	-200,000	
TOTAL DE ACTIVO FIJO		400,000
TOTAL DEL ACTIVO		681,667
PASIVO		
A CORTO PLAZO O CIRCULANTE		
CUENTAS POR PAGAR		87,500
ISR POR PAGAR		9,000
DOCUMENTOS POR PAGAR		18,000
OTROS PASIVOS CIRCULANTES		5,000
TOTAL DE PASIVO CIRCULANTE		119,500
PASIVO A LARGO PLAZO		50,000
TOTAL DE PASIVO		169,500
CAPITAL		
CAPITAL SOCIAL		250,000
UTILIDADES REINVERTIDAS		150,000
TOTAL DE CAPITAL		400,000
FINANCIAMIENTO EXTERNO REQUERIDO		112,167
TOTAL DE PASIVO Y CAPITAL		681,667