

### **Tus finanzas actuales y protección**

**Tener un fondo de emergencias, de seguros de vida, de gastos médicos, de automóvil, y ya sea que tengas o no deudas, puede marcar realmente cuanto riesgo puedes tomar, sin que un imprevisto te deje sin dinero, entonces, lo más recomendable es que primero arregles todas tus deudas financieras, y al menos, mientras lo haces, tus inversiones sean más conservadoras.**

**¿Con qué afrontarías un desempleo temporal o una enfermedad, o una reparación mayor a tu casa, si todo tu dinero lo tenías invertido a un año y no puedes sacarlo sin perder gran parte de tu dinero?**

**Si la respuesta a esta pregunta es “no lo sé”, al menos una parte de este dinero tienes que ponerlo en algo más seguro, y que no pierdas, ya que, si tuvieras que sacarlo y convertirlo en dinero contante y sonante, lo tendrías a la mano. Esto es lo que se llama liquidez.**

### **Tu perfil de inversión.**

**A nadie le gusta aceptar que es conservador, se sienten anticuados, y a cualquier persona que le preguntes si es conservador, te va a contestar que sí le gusta el riesgo, pero la verdad es que, si les gusta, pero en el portafolio de otra persona, no en el suyo. Lo mejor es ser sincero y aceptar que no nos gusta el riesgo.**

### **Conservador.**

**Este tipo de inversionistas prefieren los rendimientos estables y los plazos cortos. Esto es lo contrario del riesgo, o sea, que les da pánico perder y prefieren ganar menos, porque no les gustan los números negativos.**

### **Inversionista moderado.**

**Este inversionista tolera los riesgos moderados y le gusta mantener una pequeña parte de sus inversiones líquidas a corto plazo y la parte mayor a mediano plazo.**

**Inversionista agresivo.**

**Le gusta el riesgo y la posibilidad de obtener altos rendimientos en el largo plazo, aunque existe la probabilidad de que tenga una minusvalía o una pérdida.**

**TEST**

- 1. ¿Cuántos años tienes?**
  - a. Menos de 20
  - b. Entre 21 y 30
  - c. Entre 31 y 40
  - d. Entre 41 y 50
  - e. Entre 51 y 60
  - f. Más de 61.
  
- 2. ¿Tienes dependientes económicos? (Aquí se incluyen hijos, papás o familiares)**
  - a. No, ninguno. Soy solo yo
  - b. Sí
  
- 3. Tu fuente de ingresos es:**
  - a. Constante
  - b. Variable
  
- 4. ¿Crees que en los próximos años tus ingresos se mantendrán?**
  - a. Constantes
  - b. Se reducirán
  - c. Crecerán
  
- 5. ¿Cuál es la meta principal u objetivo que tienes para invertir?**
  - a. Viajar
  - b. Auto.
  - c. Casa
  - d. Educación para tus hijos
  - e. Para tu retiro
  - f. No tengo ni idea.
  
- 6. ¿Cada cuándo quisieras tener la posibilidad de hacer retiros?**
  - a. Diario
  - b. Semanal
  - c. Mensual
  - d. Trimestral
  - e. Semestral
  - f. Anual.
  
- 7. ¿Cuánto tiempo podrías dejar tu dinero sin tocarlo, ni siquiera por emergencias?**

- a. Cero días a un mes    b. 1 y 3 meses    c. 3 y 12 meses  
d. de 1 a 3 años    e. De 3 años en adelante.

**8. ¿Qué preferirías?**

a. Tener poco riesgo y ganancias constantes, aunque sean bajas, pero que no que baje el monto original invertido. De preferencia saber cuánto voy a ganar.

b. Arriesgar un poco para ganar un poco más y podría aguantar pérdidas muy pequeñas, siempre y cuando sean sólo temporales.

c. Arriesgar más para maximizar mis ganancias, aunque sé que podría perder, y estaría dispuesto a correr el riesgo por la posibilidad de ganar un poco más.

**9. ¿Qué te importa más?**

a. No perder    b. Ganar más

**10. Los instrumentos que tienen rendimientos más altos por lo general están asociados a:**

a. Mayor riesgo    b. Menor riesgo.

**11. Una inversión debe dar rendimientos:**

a. Equivalente a la inflación.

b. Menores a la inflación.

c. Superiores a la inflación

d. No sé

**12. ¿Qué pasa con el precio de los instrumentos de deuda cuando las tasas de interés suben?**

a. Suben también    b. Baja.    c. No se de que me estás hablando

**13. ¿Inviertes o has invertido en alguno de los siguientes instrumentos? (Toma todos los que apliquen).**

- a. Nunca he invertido en nada.**
- b. Depósitos a plazo fijo o pagarés.**
- c. Cetes d. Fondos e. Dólares**
- f. Metales g. Acciones.**

**14. ¿Con qué tipo de seguros cuentas? (Suma todos los que apliquen).**

- a. Vida b. Autos c. Gastos médicos mayores/menores d. Seguro con inversión. e. Otros. f. Ninguno.**

**15. Tus finanzas son:**

- a. Holgadas:** puedo cubrir todos mis gastos y ahorrar una cantidad considerable.
- b. Justas:** cubro mis gastos, pero tengo muy poco disponible para ahorrar.
- c. Muy apretadas:** apenas cubro mis gastos o tengo algunas deudas que me complican ahorrar.
- d. En crisis:** no alcanzo ni a cubrir mis gastos.

**UNIVERSIDAD DE NEGOCIOS**  
**INVERSIONES EN MERCADO DE CAPITALES**

| <b>Pregunta</b> | <b>Respuesta y puntaje</b>   | <b>Tus puntos.</b> |
|-----------------|--|--------------------|
| 1               | a=12 b=10 c=8 d=6<br>e=4 f=2   |                    |
| 2               | a=4 b=2  |                    |
| 3               | a=4 b=2  |                    |
| 4               | a=2 b=0 c=4  |                    |
| 5               | a=2 b=2 c=4 d=6<br>e=8 f=8   |                    |
| 6               | a=0 b=2 c=4 d=6<br>e=8   |                    |
| 7               | a=0 b=2 c=4 d=6<br>e=08  |                    |
| 8               | a=2 b=4 c=6  |                    |
| 9               | a=0 b=2  |                    |
| 10              | a=2 b=0  |                    |
| 11              | a=2 b=0 c=4 d=0  |                    |
| 12              | a=0 b=2 c=0  |                    |
| 13              | a=0 b=2 c=2 d=4<br>e=2 f=2 g=6 (En este reactivo se suman todos lo que tengas) |                    |
| 14              | a=2 b=2 c=2 d=2<br>e=2 f=0 (En este reactivo se suman                          |                    |

|                             |  |                            |
|-----------------------------|--|----------------------------|
|                             | <b>todos los que tengas)</b>             |                            |
| <b>15</b>                   | <b>a=6 b=4 c=2 d=0</b>                   |                            |
| <b>Resultados</b>           | <b>Conservador de 8 a 29 Conservador</b> | <b>Moderado De 30 a 70</b> |
| <b>Agresivo de 71 a 100</b> |  |                            |

**No es un test muy elaborado, pero con estas preguntas te puedes dar una buena idea de tu perfil y ahora sí, con ésto y tus metas, debes hacer una elección de una inversión lógica y coherente.**

**Cuidado, el perfil de inversión puede ir cambiando a través del tiempo, por lo que es conveniente que los revises de vez en cuando, de preferencia una vez al año o cuando existan cambios muy importantes en tu vida.**

**Puede ser que empieces con un perfil conservador, pero después te darás cuenta de que “no hay porque dar tanto brinco estando el suelo tan parejo” y que puedes aguantar una crisis o dos tranquilamente. Si este fuera tu caso, debes aprender mucho con esas experiencias, y te puedes mover las inversiones más agresivas.**

**También puede resultar justamente al revés: a la mejor te dedicas a tener familia y tener una serie de gastos que no te permiten distraer dinero. Entonces, puede ser que te modere eso y te muevas hacia ser un inversionista conservador.**

**Debes pensar que no serás el mismo toda la vida. Por eso es importante que tu perfil y metas no sean algo escrito y sin cambios, todo es perfectible.**

**También debes revisar y balancear nuevamente tu portafolio de inversión de vez en cuando, de acuerdo con tu situación particular.**

**A lo mejor te puedes preguntar qué pasaría si soy un desastre y no es posible que no tenga el nivel para ser un inversionista.**

**Te respondo que técnicamente, cualquiera puede ser inversionista, porque, por ejemplo, puedes invertir en Cetes desde \$100, y si tienes esos \$100 en el bolsillo, puedes ponerlos a trabajar. Pero si aún no tienes ni \$100, entonces sería bueno que le eches un vistazo a cómo administrar tus gastos para que tus finanzas se mejoren.**

**Todo consiste en que quieras convertirte en un inversionista, porque realmente los requisitos para hacerlo son relativos: puedes invertir -poco, pero puedes- aún si hoy tienes deudas.**

**De hecho, no es mala idea separar, aunque sea un poquito y empezar a hacer tu alcancía, porque muchas deudas se generan por no tener ni siquiera un peso ahorrado y mucho menos invertido.**

**También si tienes una cantidad pequeña o si no tienes nada de experiencia, el caso es ir poco a poco, pero importantes poner tu dinero a trabajar de inmediato.**

**Las inversiones son celosas. ¿Cuánto tiempo le puedes dedicar a tus inversiones?**

**Por mucho que una inversión te parezca adecuada para tus metas, lo interesante es ver cómo funciona, acorde con tu temple y experiencia, etc....**

**Una parte de tu inversión correrá riesgo y también si eliges esta o mejor te vas por otra inversión, todo esto tiene que ver con tu agenda.**

**Con base en tu agenda de actividades: ¿Realmente tienes tiempo para dedicárselo a tus inversiones?**

**Las inversiones son muy celosas, y si no les dedicas tiempo, te puedes meter en problemas serios.**

**Muchas personas se preguntan si no es más rentable tener un negocio, que invertir ese dinero en fondos o en pagarés.**

**La respuesta es que sí es un buen negocio y todo te salió bien, pero por supuesto, si no es así, hasta pierdes o puedes quedar endeudado, pero ¿tienes tiempo de atenderlo? (Para los que ya estén deseosos y quieran saber que les conviene más, lo vamos a comentar más adelante).**

**Inclusive, si sólo vas a ser un socio capitalista, ¿Te quedan horas del día para evaluar financieramente y darle seguimiento?**

**Si tienes un trabajo de ocho horas diarias que se convierten en 10 o 12, difícilmente te dará tiempo y recuerda que “al ojo del amo engorda el caballo”.**

**A veces, ni siquiera estando en el mismo sector, te daría tiempo en toda una vida para seguir esa inversión. Hay personas que prefieren invertir su dinero en portafolios ya prefabricados por terceros, como los Bancos y Casas de Bolsa.**

**Estos portafolios son elegidos por su tipo de perfil y plazo, pero tienen un administrador quién es el que decide controla, cuánto compran o venden. Si decides un fondo agresivo por ejemplo un 80% en renta variable y 20% en deuda, es muy peligroso y quizá puedas confiar en un profesional que tome las decisiones de acuerdo con un prospecto de inversión, y puedes ir monitoreando todos los ajustes que se requieran.**

**Por el tipo de portafolio agresivo, hay períodos en que se ven pérdidas, como son las crisis globales, pero a largo plazo normalmente casi siempre son ganancias.**

**Puedes apoyarte con un asesor financiero, pero claramente tienes que seguir tus inversiones y tener una disponibilidad *online* para cuando menos entrar de lleno media hora de explicaciones si vas a vender acciones que acabas de comprar.**

**Piensa que tan activo eres como inversionista antes de meterte en camisa de once varas.**

**Más vale paso que dure, porque no necesitas empezar con lo más sofisticado.**

**Empezar invertir en acciones en directo, cuando jamás has contratado, e invertir en un pagaré empresarial, es prácticamente garantía de que te va a ir mal, de seguro que después de esto no querrá saber nunca más de inversiones y tu dinero se quedará en un colchón o en una tarjeta/chequera por siempre.**

**Lo mejor para empezar como inversionista, es ir despacio y poco a poco: empieza con inversiones de riesgo muy bajo como pagarés bancarios, Cetes o un portafolio en donde casi el 100% tenga deuda a corto plazo y conforme vayas entendiendo, y te toque una que otra crisis económica y vayas entendiendo, pasarás inversiones más avanzadas.**

**Los errores más comunes que puedes cometer son los siguientes:**

**¿Cuáles son los errores más comunes en materia de inversiones, que pueden cometerse?**

- 1. Comprar cuando están máximos y luego se cae el valor.**
- 2. Meterte en algo que parecía que pagaba muy bien, pero que, a la hora de la verdad, con todas las comisiones que pagar, todas las inversiones, excepto las gubernamentales tienen rendimientos ridículos.**

**3. No compres ningún fondo de moda porque normalmente son muy malos.**

Hay muchos ejemplos, pero evidentemente la novatada se puede magnificar si invertimos con los “ojos cerrados”.

La primera regla para entrarle a una inversión debe ser que entiendas en lo que te estás metiendo: cómo funciona, cuáles son los riesgos, cuanto tiempo tienes que estar, cuánto me cobran (¿administración gratis? ¡No existen!), ¿Qué pasaría si quiero vender mi inversión antes de tiempo? Si es una institución financiera regulada en México... Todas las preguntas que se te ocurran, y entre más fatalistas sean, mejor.

Si por el momento una de las inversiones no te queda tan clara, mejor aguántate, puede ser que “pague” en rendimientos no haber contratado, pero probablemente la cuota sería más cara si pierdes por meterte con los ojos vendados.

Ahora bien, si quieres acelerar el paso, depende de ti: aplícate a leer sobre el tema, a revisar las inversiones interrogar como si fueras de la policía a tu asesor-ejecutivo de cuenta de un vendedor de inversiones.

Otro síndrome muy común es el de “**el mejor**”.

Escribe una versión de corto plazo en la que podrías poner tu dinero trabajar en lo que te defines en tu opción ideal:

---

---

---

---

**¿Cómo saber si tengo un buen asesor?**

Está claro que, para invertir, debes pensar qué tienes y aprender, porque finalmente, ¿de quién es el dinero?, ¿Quién va a

**cuidarlo con más interés si no eres tú mismo? Pero que nunca deberías delegar el análisis de las decisiones al 100%, siempre es bueno tener una ayudadita, en especial si vas empezando.**

**Hay asesores independientes, por ejemplo, los que pertenecen a la Asociación Mexicana de Asesores Independientes de Inversiones (AMAI) y asesores que los Bancos y Casa de Bolsa financieras tienen para sus clientes si contratas un producto con ellos.**

**En ambos casos te puedes encontrar con que te quieren vender el producto del mes, por una persona que se dice “asesor”, pero también hay otros buenos, con vocación y conocimiento que pueden hacer una diferencia en tus inversiones. ¿Cómo identificarlos?**

#### **¿Cómo puedo identificar a un buen asesor financiero?**

- Te pregunta sobre ti, sobre tus metas y de tu experiencia como inversionista (que no te de pena decir “soy novato”, eso es mejor para que después puedas moverte a opciones más difíciles).**
- Que el asesor no evadas las preguntas que le hagas sobre sus certificaciones (debería estar certificado al menos por la asociación mexicana de intermediarios bursátiles, AMIB, pues eso implica pasar un examen y mantener limpia su historial crediticio. Pero aún es mejor si tiene más cursos como por ejemplo los que se imparten en la CFA).**
- Es claro (o al menos lo intenta) y te explica. Si usa términos extraños y aplica la de “si no los convences, confúndelos”. Aléjate de éstos.**
- Un buen asesor te menciona no sólo las potenciales ganancias, sino también los riesgos que tiene la inversión**

**que te está recomendando.** Todas, aún los Cetes donde es un bajo riesgo, tienen alguno.

- **Te explica de dónde vienen las ganancias.**
- **Te cae bien.** Recuerda que va a manejar tu dinero y necesitas tener la confianza, si de plano te da mala espina, pueden asignarte a otro asesor.
- **Te llama cada cierto tiempo para ver cómo van tus inversiones y se ha habido algún cambio en tu vida.**
- **Te da opciones** en lugar de hablarte del nuevo fondo que acaban de sacar o cualquier producto y analiza tus necesidades.
- **No evade platicar de su trayectoria profesional.** Si está ahí, “En lo que encuentra otra chamba” o si no hace antigüedad en asistencias financieras por andar brincando de una a otra, pide otro asesor, para que éste no te deje botado a la mitad del camino.
- **En el caso de los asesores independientes, es importante también que te informe con claridad: el tiempo que lleva en el negocio y los activos que administra (cuanto lleva), metodología inversión, sus estrategias de control de riesgo, el monitoreo que lleva, que comisiones cobra y si está condicionado por alguna marca en particular. En este caso si alguien te da referencias mejor.**
- **Si él o ella invierte;** si no invierte su dinero, es como un doctor fumador que te dice que el cigarro es pésimo para ti.
- **Si tu asesor falla en más de dos, no lo contrates, busca a otro asesor financiero.**

**No todas las ganancias son iguales.**

**Sería fabuloso tener una inversión magnífica y ascendente que ponga mucho dinero en tu bolsillo, que aumente su precio y que además tengas asegurado tanto el aumento de capital, como los intereses que genera, pero eso no existe.**

**No hay una inversión que del 100% de todo lo que nosotros queremos, por eso hay que saber a qué le damos prioridad en los objetivos de inversión, para obtener la mezcla que más se adapte a nuestros propósitos.**

### **Prioridades que debes considerar.**

**Ganancias de capital.** Las ganancias de capital se obtienen cuando lo que adquirimos aumenta su precio en el mercado, es decir se revalúa, evidentemente concentrando la ganancia en la que vamos a invertir nuestro dinero. Cuando vendemos ese activo, por ejemplo: los que se dedican a vender y comprar inmuebles, autos usados o lo que haces cuando **vendes tus acciones en la bolsa de valores a un precio mayor al que las compraste.** O sea, vende más caro que el precio que pagaste.

### **Ganancias en forma de flujos de efectivo.**

**El dinero físico que entra nuestra cuenta mientras tengamos ese activo financiero.** Por ejemplo, cuando tenemos un inmueble que rentamos o bien si nos pagan dividendos anuales por una acción.

**Seguridad.** Aquí el principal objetivo del inversionista es que el capital y los intereses estén protegidos, es decir, que no perdamos ni lo que invertimos, ni sus ganancias y que los rendimientos sean superiores a la inflación, que nos den intereses arriba de la inflación.

**En México, uno de los ejemplos actuales podría ser el de los UDIBONOS, que son bonos del gobierno que van pagando por lo menos, la inflación (no son ganancias muy altas, pero protege tu poder adquisitivo).**

**Hay inversiones que puedan satisfacer dos o inclusive tres de nuestras prioridades: una casa para rentar que gana plusvalía y vendemos más cara: acciones de empresas que aumentan de valor y además pagan dividendos, por los bonos que sean muy seguros y que vayan pagando intereses periódicos, que en finanzas se llaman “cupones”.**

**Pero, en general, la balanza siempre se carga más hacia alguno de los tres tipos de objetivos.**

**Ni apuestas, ni bolas mágicas, ni casualidad.**

**Para invertir, necesitas una estrategia**

**La mayor parte de la gente que acaba perdiendo mucho dinero en sus inversiones porque tienen la idea de que invertir es ir a los casinos de juego en Las Vegas Nevada, que es lo mismo “apostar” y considera que una buena parte del resultado tiene que ver con la suerte o con “atinarle” a sólo una cosa... y se olvidan de que el dicho más popular al respecto es “la casa siempre gana” y aquí el que quiere que gane más dinero, eres tú, ¿cierto?**

**No puedes tener “suerte” consistentemente y llevarte “el acumulado”, tampoco tendrás una bola mágica que prediga el futuro y pueda mostrarte si las acciones de la empresa “Pérez” van a subir el próximo trimestre (créeme, si las hubiera, los analistas, que siempre acaban engañados, tendrían varios artefactos de esos en sus escritorios, en lugar de pasársela estudiando cifras de las empresas, reportes económicos, de industrias, etc.). ¿Entonces cuál es la única manera de tener buenos resultados consistentemente? Tener una **estrategia**.**

**La diferencia entre apostar y tener una estrategia es que la estrategia es una ruta trazada a llegar un objetivo y un plan de qué hacer en caso de que haya sorpresas desagradables, que, en este mundo, más que la excepción, son la constante.**

Para poder **construir tu estrategia de inversión**, lo que debes hacer es combinar la parte **personal**, con la parte **técnica**: es decir, *para qué quieres invertir, por cuánto tiempo quieres invertir, cuál es tu perfil de inversión, cuáles son tus objetivos en cuanto a rendimiento, cuáles son los instrumentos adecuados para invertir y pensar en todos los escenarios posibles.*

**Los objetivos de rendimiento tienen que ser realistas.** Cualquiera quisiera ganar el 10% mensual en forma segura para tener el 285% de ganancia anual capitalizable, pero eso no existe: el nivel de riesgo, los rendimientos, el plazo y cuánto dinero hace invertir para que genere una utilidad, tienen que estar alineados.

Hay que recordar que **“A mayor riesgo, mayor rendimiento, y viceversa”**.

Si lo que quieres es una decisión más o menos formal de lo que es una **ESTRATEGIA** de Inversión, te puedo decir que: “Una estrategia es un plan, con reglas y acciones para llegar a un cierto objetivo de inversión, que tome en cuenta las metas y la tolerancia al riesgo de cada inversionista, para lograr los mejores rendimientos y según estas variables, incluya definir los instrumentos en los que se va a invertir y los lineamientos a seguir de compra, venta y riesgos por asumir”.

**¿Cuál es el riesgo de no tener una estrategia?**

No se trata de adivinar, ni de un examen de opción múltiple para atinarle a la respuesta. Si apuestas a lo que caiga, y no te sale, el instinto natural que llevará a retirar tu propuesta, que en muchos casos implica asumir pérdidas que, en el caso de las inversiones, salvo algunos casos, no serán permanentes.

Ahí está la diferencia entre un juego de azar y las inversiones: en la ruleta, si perdiste una ronda, ya perdiste todo, es decir, todo tu dinero se lo lleva el casino, y te quedas sin nada de lo que apostaste.

En cambio, en las inversiones, en general, lo que puede suceder es que, si tus títulos valían 10 y al acabar la ronda valen 6, puede ser que en la próxima ronda valgan 11. Siendo más específicos, la **estrategia incluye definir los instrumentos en los que vas a invertir y los lineamientos de compra, venta y riesgos: nuestra estrategia nos va a decir cuándo quedarnos, en qué momento salir, inclusive cuándo poner más inversión en un determinado activo financiero.** La estrategia va afinándose con tiempo, la experiencia, incluso con los cambios en nuestra vida personal y en nuestros ingresos. **Una estrategia de inversión es un mapa y al mismo tiempo es la brújula**, para que cuando se te mueva el terreno, sepas cómo orientarte de acuerdo con el objetivo hacia donde te diriges.

### **¿Para qué te sirve una estrategia de inversión?**

**Primero.** Te obliga tener una claridad de lo que quieres, cuánto riesgo vas a correr, qué ganancias puedes esperar, lo que te lleva a analizar todas las alternativas disponibles para encontrar la más adecuada y te pone a pensar en todos los “escenarios” para que sepas qué hacer y no te de un ataque de nervios si algo sale distinto de tu plan.

**Segundo.** Una estrategia te evita pérdidas innecesarias por ventas de pánico. Puedes revisarla y saber si hay sucesos en verdad determinantes por los que haya que hacer cambios, o si es mejor quedarse quieto, ya que esa baja temporal del valor de la acción es eso, temporal.

**Tercero.** La estrategia de inversión también funciona como medicamento antigastritis para el insomnio.

Cuando los inversionistas con horizonte de largo plazo se ponen nerviosos porque la Bolsa se ha caído, en vez de centrarse la noticia actual, debe uno preguntarse **¿cuál es tu objetivo a largo plazo?** ¿Mi objetivo cambió? Este suceso no será importante en 20

años ¿De verdad me afecta? ¿No? Entonces, para qué cambiar de estrategia.

**Nota. Una estrategia se puede replantear**, lo cual no implica cambiarla por completo, sino solo si existiese algún cambio drástico en nuestras metas o que el entorno económico pueda seguirse deteriorando o bien mejorando nuestras expectativas para los plazos en que los que pensamos invertir. Lo que es sólo de corto plazo no nos debiera hacer mover el cielo, mar y tierra.

**Cuarto. Para que tengas mejores resultados, si andamos de un lado al otro con nuestras inversiones y somos muy agresivos, y el día de mañana muy conservadores, va a ser muy difícil que realmente de frutos nuestra inversión.** Una estrategia te forza a tener una disciplina para que tengas la visión, en lugar de andar creando fantasmas.

Por ejemplo, piensa que tienes 25 años, y que has invertido desde los 20, entonces ya tienes algo de experiencia y tu objetivo es generar el mayor rendimiento posible en 10 años, para que te compres un departamento, y tengas además un guardadito para aprovechar oportunidades y no quedarte totalmente arruinado si te corren de la chamba o algo le pasa a tu liquidez.

Probablemente tu portafolio tenga un 50% en instrumentos de renta variable, 40% en Deuda y el 10% restante en cobertura en divisas (dólares). Tu estrategia en la parte de renta variable es tomar la mitad de las empresas grandes que constantemente aporten valor y la mitad empresas medianas que tengan un alto potencial de crecimiento, aunque también de más riesgo.

Si hubiese una baja en la Bolsa, en lugar de correr a sacar todo tu dinero, tú puedes tener claro que estas invirtiendo a 10 años y debes analizar si esta jornada a la baja en realidad te afecta, o si en 10 años esta baja probablemente será sólo una rayita sin importancia. Inclusive, debes valorar si está suficiente abajo como

para aprovechar y meterle más inversión, todo esto con ayuda de tu asesor financiero de confianza.

Pero todo esto no te lo puede responder el público que hace ventas de pánico, ni las noticias de la televisión.

La única respuesta sustentada, sin atender a “*chismes*” generalizados se basará en lo que diga tu propia estrategia de inversión.

### **“Papelito habla” “Papelito guía”**

Todos los inversionistas al menos en un papel su estrategia escrita, y de preferencia ponerlo por escrito y guardarlo en un folder donde tengas os teléfonos y direcciones electrónicas de que de tu broker o de la institución que maneja tus inversiones, y leerla antes de dar instrucciones a lo tonto.

Si tuviéramos desglosarla por pasos, éstos serían como sigue:

**1. Meta y horizonte.** Definir para que se usaría ese dinero y en cuánto tiempo lo utilizaría.

**2. Objetivo de inversión.** En general podríamos dividirlos en tres partes:

**a. Conservar el valor de nuestro dinero.**

**b. Tener la seguridad de recibir ingresos o maximizar las ganancias.**

**c. Puede ser que queramos todo,** pero eso no es posible, o al menos al mismo tiempo con la misma proporción; hay que darle prioridad, porque de éste va a depender el riesgo que asumamos y el tipo de inversión que elijamos. Para ejemplificar, los certificados de la Tesorería de la Federación podrían ser un instrumento de inversión para alcanzar el objetivo seguridad y conservación como protecciones que ofrecen

dividendos, podrían cumplir el objetivo de generar ingresos, también tener un departamento para rentarlo, y maximizar las ganancias por ejercer invertir un capital en un negocio que empieza (los famosos *Start Ups*), tomando en cuenta que sí podemos tener mayores ganancias, pero con un alto riesgo.

Estos ejemplos de un solo activo, pero no son convenientes, lo ideal es combinar varias opciones.

**3. Qué tan activo voy a ser al administrar mi propia cartera.**

¿Voy a estar pegado todos los días para vigilar el precio de las acciones? ¿O lo que quiero es dejar congelado mi dinero y revisarlo cada seis meses?

**4. Describir el riesgo que puedo o quiero asumir.** No se pueden tener los máximos rendimientos sin correr un riesgo. Lo mejor es ser realista que gastarme los frutos de mi inversión en medicinas por el estrés ¿acaso quieres tener tu dinero muy seguro, nunca perder ni un centavo, con ganancias pequeñas? ¿Correr un riesgo moderado y obtener rendimientos medios? ¿Estoy dispuesto a tener pérdidas moderadas y grandes a cambio de algunos pilotos de tener ganancias lo más posible?

**5. ¿Con qué Instrumentos vas a comparar tus rendimientos (benchmark)?** ¿Cuál va a ser la vara con la que vas a medir tu inversión? ¿Quieres ganar más dinero que la inflación? ¿Si quieres ganancias, respecto a qué tipo de instrumento financiero?

**6. ¿Qué tipo de instrumentos de inversión estoy eligiendo y por qué? ¿En qué vas a invertir? ¿Por cuáles características seleccionaste esos activos financieros? ¿Por su rendimiento? ¿Lo que quieres es protegerte de la inflación? ¿Quieres ir en contra del ciclo económico (técnicamente se**

llaman “defensivos” porque cuando hay crisis está bien, aunque sus rendimientos son bajos en épocas de prosperidad)? ¿Unos son de corto plazo y otros de largo plazo? ¿Te ayudan al no estar concentrado sólo en tu país?

Todo lo anterior para servir para entender cómo embona en la estrategia, que los afecta y que éstas de los activos. Todo esto servirá para no tener incertidumbre ante los vaivenes de la economía y no caigas en pánico.

7. **Reglas para vender, comprar y asumir riesgos.** Debes tener los parámetros que vas a hacer si tienes pérdidas o tienes una magnífica oportunidad, porque estático no cabe en el mundo de las inversiones. Si tuvieras una parte en la bolsa y se presenta una crisis económica muy fuerte ¿te quedarías con tu inversión hasta que rebote o vas a decidir detener la pérdida si tus acciones pierden más del 20%? ¿Vas a comprar acciones cuando coticen al 15% debajo de su valor histórico de tres años o has a “promediar” y cada mes hace lo que pase, vas a invertir una cantidad? Si pones todas tus ideas con la cabeza fría, cuando los ánimos estén caldeados por una mala racha, sabrás mejor qué hacer y por qué.

Como puedes observar, es un ejercicio de coherencia, más que otra cosa. Todo tiene que seguir una misma lógica, ya que de lo contrario no va a funcionar como tú esperas. El poner por escrito tu estrategia, te permitirá detectar los errores o cuando debes modificar tus decisiones.

**Por ejemplo:**

**Estoy invirtiendo la mitad de mi dinero para comprar una casa en tres años y la otra mitad para generar el mayor rendimiento posible en 10 años.**

**Mi objetivo para el dinero de la casa es tener una inversión que mantenga el valor de mi dinero y para el de mi patrimonio generar**

**altos rendimientos. Por mi ritmo de vida, sólo podía revisar mis inversiones una vez al mes. El dinero para la casa, prefiero tenerlo muy seguro, nunca perder, aunque tenga ganancias pequeñas. En cambio, para mi meta de 10 años, mi prioridad es maximizar, por lo que si estoy dispuesto a ver pérdidas de medias a fuertes por algunos periodos con tal de ganar lo más posible. Mi objetivo de rendimientos es al menos tener lo mismo que Cetes siempre y cuando paguen intereses más altos que la inflación y para mi patrimonio ganarle al índice de Precios y cotizaciones de la bolsa.**

**Este podría ser el discurso que deberíamos darle a nuestro asesor de inversiones y su chamba es ayudarme a encontrar instrumentos adecuados; pero si estamos más avanzados, también podemos contestar los puntos 6 y 7.**

### **Mi estrategia de inversión:**

---

---

---

---

**Recuerda revisar este escrito de vez en cuando para ver si aún se ajusta a tus necesidades, para calmar los sustos momentáneos y también para medir si en verdad estás obteniendo los resultados que buscabas con tu estrategia.**

**Independientemente de la estrategia que escojas, debes poner parte de tu dinero en algo que te permite tener disponibilidad y que no pierda mucho valor al venderlo en una emergencia. Este dinero te sirve para imprevistos, para tener un colchón, tomar oportunidades y también para no desbaratar tu estrategia.**

**DIVERSIFICACIÓN: ¿POR QUÉ METER TODOS TUS RECURSOS EN UNA SOLA INVERSIÓN QUE PUEDE TERMINAR EN UN DESASTRE FINANCIERO, ES DECIR, PERDER TODO TU DINERO?**

Alguna persona te puede decir que puede utilizar todo su dinero para comprar centenarios, porque se le hace la mejor inversión, ya que el oro siempre sube de valor. Pero ¿Qué crees? Esto no es cierto. Además, poner todo tu dinero en oro, va en contra de todo lo que se ha planteado que buscamos al ahorrar e invertir, arriesgar nuestro dinero.

Un compañero de trabajo hizo esto y nunca recuperó ni siquiera su inversión inicial. Terminó perdiendo.

Cuando la gente ya no está asustada por los ciclos económicos, entonces deja de comprar oro y automáticamente el precio del mismo disminuye drásticamente.

Por eso, comprar oro, aunque te parezca una excelente inversión, ni todo tu amor, ni todo tu dinero en un solo instrumento. Si eliges varios activos que reaccionan de manera diferente, uno va a caer y el otro va a compensar dicha caída.

Y tocando el tema de la diversificación, cuidado. No solamente hay que tener activos diversificados sólo por el hecho de que son diferentes entre sí, hay que elegir cosas que no estén correlacionadas. En otras palabras, es que busques que uno de tus instrumentos de inversión *no les afecte las mismas cosas o las mismas variables y no se muevan de la misma manera en determinadas circunstancias.*

Por ejemplo, piensa en una estrategia de fútbol, existe la posibilidad de que el equipo contrario ataque por la banda derecha, pero también lo puede hacer por la banda izquierda. Si le dices a todos tus jugadores que siempre se muevan a la derecha, entonces ya perdiste el partido. ¿Qué se necesita? Que, si el

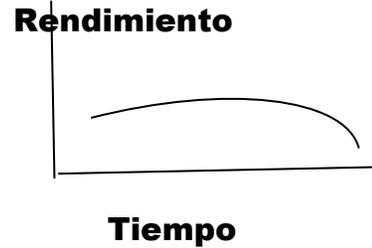
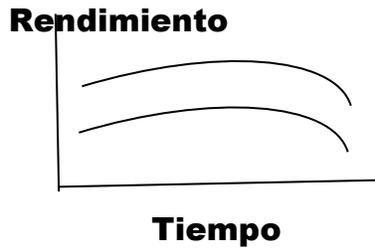
**entorno cambia y uno se mueven para un lado, y otros se mueven para el otro lado, equilibren y las pérdidas de uno las compense el otro.**

**¿Cuándo le va normalmente mal a una acción? Porque las acciones dependen del desempeño de las empresas, cuando la gente compra menos y la economía anda mal, ¿para qué comprarías en alguna proporción otro activo que se comporte exactamente igual en las crisis? ¡Pierdes por todos lados!**

**Aquí posiblemente, lo que más te convendría es tener una parte en divisas, porque históricamente México cuando la bolsa baja, el peso pierde valor frente al dólar.**

**Hay una correlación negativa entre el tipo de cambio y la Bolsa mexicana de valores ¿Y si además le metes dinero a algo que fuera resistente contra la inflación? En México, por ejemplo, están los instrumentos indexados en UDIS (unidades de inversión) que siempre pagan más que la inflación. Tener parte en acciones y una parte en vivencias, otra parte en deuda y otra parte en instrumentos de tasas reales que paguen por arriba de la inflación), es mejor idea que tener una sola inversión.**

**Dicho de otra manera: En la correlación de activos existen dos variables que son el riesgo y el rendimiento esperado. Se toman las series históricas de estos datos, se combina, se hace una regresión lineal y te da un número. Éste no es el coeficiente de correlación. Con este número puedes salir con alguna de las siguientes posibilidades: que entre los activos existe una correlación positiva (cuando los dos activos que compraste siempre se muevan en la misma dirección cerrar, una negativa (como se mueven en direcciones opuestas, es decir cuando algo baja, el otro sube) o no correlacionadas (que es cuando los rendimientos de uno no tienen nada que ver con cómo se mueve el otro y viceversa, o sea, se dan mutuamente lo mismo).**



Lo que buscamos es tener en nuestro portafolio instrumentos con correlación negativa entre sí, si es positiva que sea baja, porque así puedes tener los mismos rendimientos, pero con un menor riesgo porque no aplica la de " todos por arriba, todos con trabajo".

Si combinas dos activos correlacionados negativamente



Si la línea roja va hacia abajo en la curva, entonces pierdes y viceversa.

Imagínate que la curva va hacia arriba por un Boom económico y cuando va para abajo significa una crisis económica.

**X** es orom, **Z** son acciones

**En la primera gráfica, si hubiéramos tenido solo Oro habríamos perdido y el boom se hubiera recuperado.**

**Si solo tuviéramos acciones habríamos ganado en el Boom, pero en la crisis habiéramos perdido mucho.**

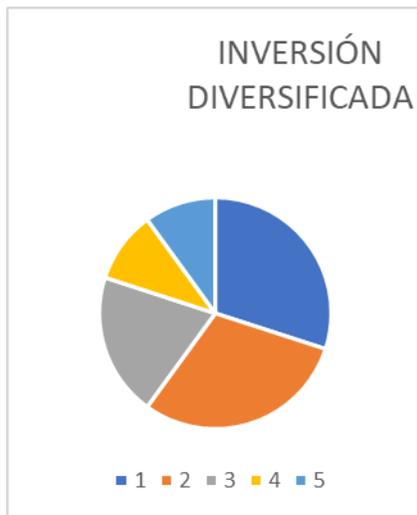
**Si hubiéramos comprado tanto oro como acciones, no habiéramos perdido tanto en ninguna de las dos y habríamos obtenido el rendimiento esperado.**

**El hecho de balancear nuestras inversiones en varios activos, en proporciones distintas de acuerdo con nuestras metas, plazos, perfil y disponibilidad nos proporciona un relativa tranquilidad y ganancias.**

### **Invertir en diversos instrumentos**

**Cuando tocamos el tema de la diversificación, se puede hacer eligiendo instrumentos de inversión específicos, o también, una de las estrategias que más emplean los financieros para las inversiones de largo plazo, es del *asset allocation* o dicho de otra manera la **asignación de activos**, qué es como si tú decidieras primero los grupos de inversión y luego qué le vas a meter a cada grupo.**

- **Lo primero que debes hacer es elegir, de acuerdo con tu estrategia, los tipos generales de activos en los que quieres invertir tu dinero y qué porcentaje en cada uno de ellos. Supongamos que alguien decide poner 30% en deuda, 30% en bienes raíces, 20% en renta variable, 10% en cobertura o divisas, (es decir, monedas de otros países) y 10% en algo que me permita tener liquidez, es decir, dinero al momento, cuando yo lo necesite.**



- **30% DEUDA**  
**30% BIENES RAÍCES**  
**20% RENTA VARIABLE**  
**10% COBERTURA**  
**10% LIQUIDEZ**

La idea es mantener esos porcentajes a lo largo del tiempo, así que, si de pronto suben mucho las acciones y aumenta su porcentaje en el total, se vendería una parte para comprar los activos que se vayan desbalanceando. Esto se hace periódicamente, no cada vez que se vayan desbalanceando en forma mínima. De lo contrario, nos la pasaríamos comprando y vendiendo diario porque se movió un poco el valor de la acción.

Aunque no hay un periodo estándar vale la pena que le des un vistazo a tus inversiones cada 3 o 6 meses y decidas si ajustas o no.

- Después dentro de cada categoría ya puedes elegir activo por activo. En caso de que la bolsa de valores y en diferentes empresas en las que quieres tener acciones que de preferencia deberían ser de distintos sectores. De esta manera, si tendrías una buena diversificación.

- Debo decir que no todo mundo sigue esta estrategia, pero hay estudios profesionales que respaldan su eficacia y para muchos puede ser una excelente opción, que o nos da una forma más ordenada de elegir nuestras inversiones y mantener nuestra estrategia
- Por último, se sugiere diversificar en “clases” de activos y hacerlo en diferentes plazos, tanto para tener un colchón disponible para emergencias, disponibilidades cada cierto tiempo para lo que no requieres tener a la mano, como para hacer más dinero cuando en el largo plazo pagan más o tener dinero líquido para aprovechar oportunidades de compra.
- Como nadie sabe con exactitud lo que va a suceder, puede haber un cambio brusco y movernos toda la estrategia, pero debemos tener cubiertas la mayor parte de las posibilidades, con posibles escenarios que puedan presentarse, es lo que hará que tu portafolio consistentemente tenga buenos rendimientos, en lugar de estar adivinando una oportunidad dorada.

¿Cuánto es un buen rendimiento? <sup>67</sup>

**¿Cómo puedo saber si estoy obteniendo buenos rendimientos?**

**Para poderlo saber debemos definir lo que es un BENCHMARK, que es simplemente un anglicismo financiero para decir “*el indicador al que le queremos ganar, o cuando menos empatar*” Este Benchmark puede ser un índice, una tasa o un producto de inversión similar que utilizamos como una referencia. Siempre debemos comparar manzanas con manzanas, es decir, por nivel de riesgo. Sería absurdo que querer que un pagaré, que es un instrumento de rendimiento garantizado, de lo mismo que la Bolsa de Valores, que lleva implícito más riesgo y por lo tanto mayor rendimiento. <sup>68</sup>**

**Existe lo que se conoce como “Tasa libre de Riesgo” que no lo es tanto, nos sirve para hacer un primer filtro de que si entramos a una inversión: si lo que nos proponen más que la tasa libre de riesgo ¿para qué me meto a arriesgar mi dinero, si con “menor peligro” puedo generar más ganancias.**

**La tasa libre de riesgo mas reconocida son los Bonos de Tesoro de EUA y también se considera a los Bonos Alemanes.**

**Como sabemos en México los instrumentos con menor riesgo, casi nulo, son los CETES a 28 días porque están respaldados con los impuestos que pagamos a la SHCP. Es improbable que México se declare en quiebra y no pueda pagar los CETES-**

**El Benchmark que establezcas también es parte de tu estrategia de inversión y te permitirá saber cómo vas.**

**Como una buena idea de lo anteriormente comentado, se propone en la siguiente tabla.**

**UNIVERSIDAD DE NEGOCIOS**  
**INVERSIONES EN MERCADO DE CAPITALES**

| <b>INSTRUMENTO</b>   | <b>BENCHMARK A USAR</b>  |
|--|--|
| <b>Pagarés, Inversiones a plazos en Bancos y Fondos de Inversión en Deuda de corto plazo</b> | <b>Tasa anual de CETES a 28 días (dependiendo de los plazos publicados por Banxico).-</b><br><br><b>Otros pagarés</b><br><br><b>Depósitos a Plazos en bancos con iguales períodos, como Certificados de Depósito, Fondos de Deuda a corto plazo.</b> |
| <b>Inversiones en la Bolsa de Valores</b>  | <b>El IPC de la BMV, Fondos de renta variable similares al nuestro.</b><br><br><b>Acciones del mismo sector económico.</b>   |
| <b>Inversiones en la Bolsa de EUA NYSE y NASDAQ</b>  | <b>Índices de S&amp;P 500</b><br><br><b>Índice industrial Dow – Jones.</b>   |
| <b>Inversiones en Bolsa a nivel internacional</b>  | <b>Los Morgan Stanley Capital Index para cada país y por regiones.</b><br><br><b>EL Schwab International Index Fund, que invierte en las 350 empresas más grandes del mundo fuera de los EUA</b>   |
| <b>Negocios</b>  | <b>Tasa anual de CETES a 28 días, más el extra que decidas ponerle</b><br><br><b>El IPC de la BMV</b><br><br><b>Rendimiento general de la industria. Rendimiento de negocios similares</b>   |
| <b>Bienes Raíces</b>   | <b>Precio del M2 de venta o renta de una zona.</b>   |

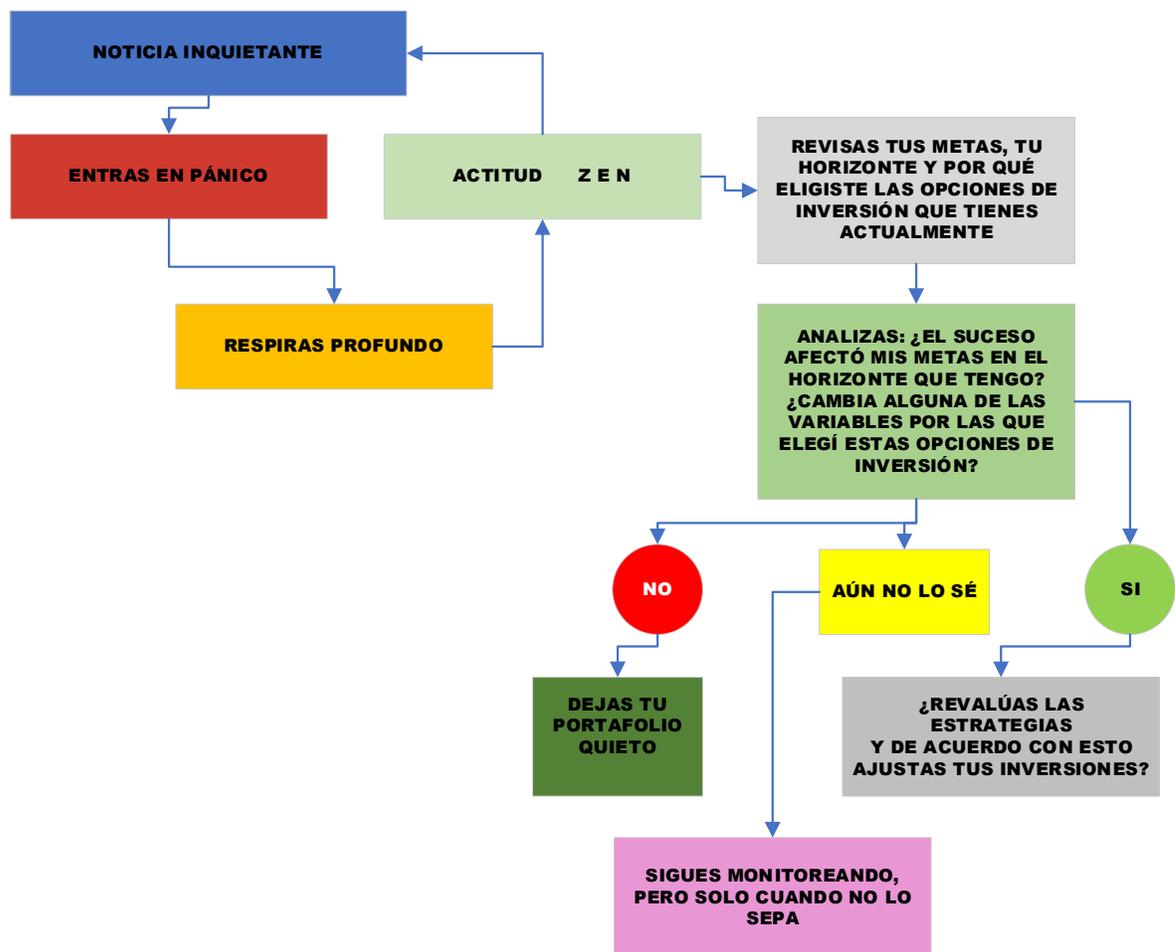
**¿Qué hacen los profesionales para no “apanicarse” con las crisis y los cambios bruscos del mercado de valores?**

La duda que se presenta es ¿Qué consejo puede dársele a los pequeños inversionistas ante una crisis? ¿qué deberían hacer? ¿Vender? ¿Comprar? ¿Huir del país a vivir como *hippies* en las playas?

El único consejo inteligente que puede dárseles es “quedarse quietos” Y al parecer, es absurdo pensar en “no hacer nada”, porque si nos ponemos hacer ajustes de “venta en caliente” ante cualquier cambio o panorama amenazador, posteriormente me daré cuenta de que tomé decisiones que no venían al caso en las crisis económicas, ya sea políticas o por pandemias o cualquier desajuste mundial.

Es claro que te sientas mucho más tranquilo si tú tenías un guardadito fuera de riesgo y también inversiones bien balanceadas, pero el punto central, es nunca aterrorizarse.

Hay que respirar hondo y pensar en porque tomamos las decisiones de inversión “Si los motivos y tus metas no han cambiado, hay que dejar ese portafolio de inversión en paz hasta nuevo aviso” mayúscula inicial total, las crisis van y las crisis vienen.



**Aviso de salud mental en inversiones en el mercado de valores.**

**En tiempos turbulentos, revisa tus inversiones con una frecuencia que tenga algo que ver con tu horizonte planeado. Siempre, en las crisis, a la gente le da por estar pegada a la computadora, realizando tres veces al día las noticias y por supuesto, su portafolio de inversión, cuando hacía meses que ni siquiera las veía. Eso, no va a aumentar tus rendimientos durante el bache económico, pero si te va a afectar en tu estrés.**

Todavía la gente piensa en esas personas que están gritando en la sala de remates de la Bolsa de Valores cuando se trata de invertir nuestro dinero, como se ve en la película del Lobo de Wall Street.

Desde hace varios años este sistema de viva voz desapareció, y ahora todo es electrónico.

Ahora bien, existen muchas opciones para poner tu dinero a trabajar.

**Dentro de las clasificaciones, desde un punto de vista práctico, son las siguientes:**

| <b>Activos financieros</b> | <b>Activos físicos</b>  |
|----------------------------|---|
| <b>Deuda</b>               | <b>Negocios</b>   |
| <b>Acciones</b>            | <b>Bienes raíces</b>  |
| <b>Mercado de divisas</b>  | <b>Commodities (materias primas)</b>                          |
|                            | <b>Coleccionables (obras de arte, joyas, autos, etcétera)</b> |

Para poder invertir, hay que saber que hay detrás de aquello a lo que le vamos a invertir nuestro dinero, entender mejor que le mueve, cuando hay una oportunidad de comprar y cuando nos hacemos de lado porque pensamos que es riesgoso.

Cada tipo de inversión tiene sus ventajas y desventajas, y en un mundo ideal, un inversionista debería tener su dinero en varios instrumentos en una “canasta financiera”.

**Debido a lo que hemos comentado, debemos diversificar el riesgo (obviamente, asumiendo que estoy entendiendo perfectamente en qué consiste cada instrumento y que cada uno se adapta a mis metas personales).**

**Otro aspecto muy importante es que a veces se confunden los “instrumentos” y los “vehículos de inversión”. Si tomamos literalmente el nombre, podríamos decir que es “en lo que se mueven” esos activos de inversión.**

**Por ejemplo:**

**Alguien puede invertir en acciones comprando directamente a las empresas que las venden, pero siempre a través de una casa de bolsa, por ejemplo, adquirir un fondo de inversión en donde tengamos diversos activos, o bien, puedo pensar en invertir en un ahorro voluntario en mi Afore (que, por cierto, ellos invierten en renta variable, con riesgos, pero también invierten en otros instrumentos de renta fija y en divisas, según las cotizaciones).**

**También hay algunos activos, como son el oro, que puede venderse en onzas, pero también puedes comprar un “tracker” o sea, un fondo que siga sus precios de cotización constante.**

**Por ejemplo:**

| <b>Ejemplo de instrumento en dinero</b> | <b>Ejemplo de instrumentos de vehículos</b>   |
|---|---|
| <b>Deuda</b>                            | <b>Fondos de inversión</b><br><b>Pagarés bancarios</b><br><b>Mi Afore</b><br><b>Cuenta en Casa de Bolsa</b>   |
| <b>Acciones</b>                         | <b>Fondos de inversión</b><br><b>Mi Afore</b><br><b>Cuenta en Casa de Bolsa</b>   |
| <b>Divisas</b>                          | <b>Compra en físico.</b><br><b>Fondos de inversión.</b><br><b>Seguro dotal (es un seguro en favor de nuestros descendientes en caso de fallecimiento)</b> |

## **INSTRUMENTOS DE DEUDA**

### **¿Qué es un instrumento de deuda?**

**Este concepto no es muy diferente en el sentido de que puede ser de empresas con instrumentos de deuda, o bien el propio gobierno, o inclusive institución bancaria que “pide dinero prestado al público inversionista para financiar proyectos de crecimiento, proyectos de inversión o, en el peor escenario, gasto gubernamental público, a cambio de reembolsarlo a una fecha determinada, conocida como fecha de vencimiento, con un premio, que es la tasa de interés”.**

**La tasa de interés puede ser:**

- a) Fija, o bien puede ser,**
- b) Variable.**

**A los instrumentos de deuda, también se les conoce como “obligaciones”, porque la empresa o gobierno contraen un compromiso de pago con los inversionistas. Por esta razón, para muchos las consideran como la base o cimiento de un portafolio de inversión.**

**Los instrumentos de deuda pueden ser tanto de corto, mediano como de largo plazo. Y en este intervalo, puedes tener instrumentos desde un día hasta 30 años, aunque hay algunos de 100 años. Entre más corto es el plazo de la deuda, las inversiones son menos volátiles o, dicho de otra manera, es mucho más estable, pero es evidente que, a mayor seguridad, también paga menos rendimientos, y así como tú diversificadas en diversos tipos de instrumentos, también necesitas hacerlo en plazos, dependiendo de qué resultado quieras obtener.**

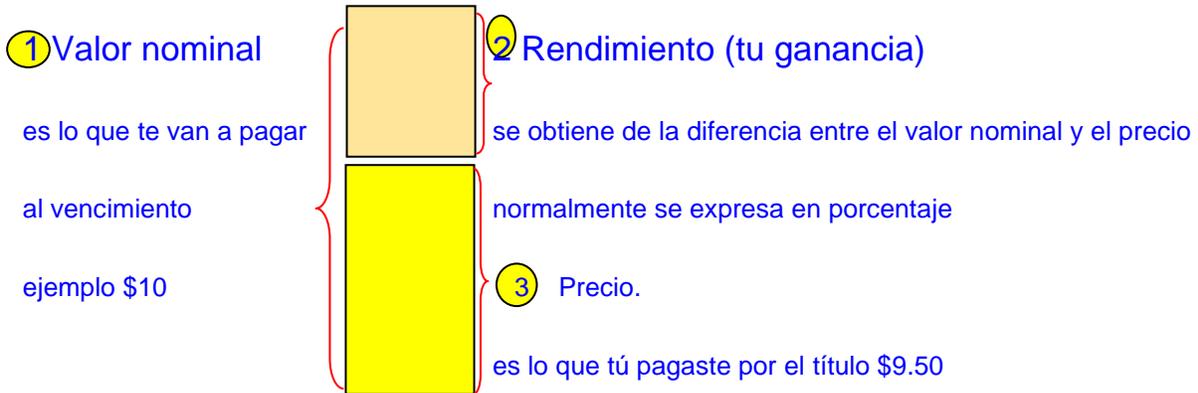
**UNIVERSIDAD DE NEGOCIOS**  
**INVERSIONES EN MERCADO DE CAPITALES**

Por todo esto, aunque la DEUDA, como categoría general, se le considera muy segura y son los cimientos de un buen portafolio de inversión, depende de qué tipo de DEUDA estemos hablando. Los bonos de 28 días difícilmente tendrán cambios importantes, sin embargo, los de largo plazo, por ejemplo, un bono de 10 años puede ser muy volátil, tanto como la misma Bolsa de Valores. Por eso es por lo que muy importante diversificar. Con objeto de familiarizarnos con este tipo de instrumentos, a continuación, se presenta la siguiente tabla diversos instrumentos de deuda, los cuales están clasificados según quien los emite.

| <b>Emisor</b>   | <b>Instrumento</b>   |
|---|--|
| <b>Gobierno Federal</b>   | <b>Certificados de la Tesorería</b><br><b>Bonos de Desarrollo (Bondes)</b><br><b>Bonos M</b><br><b>Bonos denominados en</b><br><b>Udis.UDIBONOS</b>  |
| <b>Instituto para la Protección al Ahorro Bancario IPAB</b><br><br><b>Empresas paraestatales e instituciones públicas</b> | <b>Bonos IPAB (BPA y BPAT y BPA 182)</b><br><b>certificados bursátiles y bonos</b>   |
| <b>Gobiernos estatales y municipales</b><br><br><b>Banca comercial</b>  | <b>Certificados bursátiles</b><br><b>Aceptaciones bancarias.</b><br><b>Certificados de depósito.</b><br><b>Bonos bancarios.</b><br><b>Certificados bursátiles.</b><br><b>Obligaciones bancarias y pagarés.</b> |
| <b>Empresas privadas</b>  | <b>Papel comercial.</b><br><b>Obligaciones privadas.</b><br><b>Certificados de participación ordinaria CPO y CPI</b><br><b>Pagarés.</b><br><b>Certificados bursátiles.</b>                                     |

## Anatomía de la deuda.

**Para saber de dónde sale la tasa de interés, debemos entender cómo se compone:**

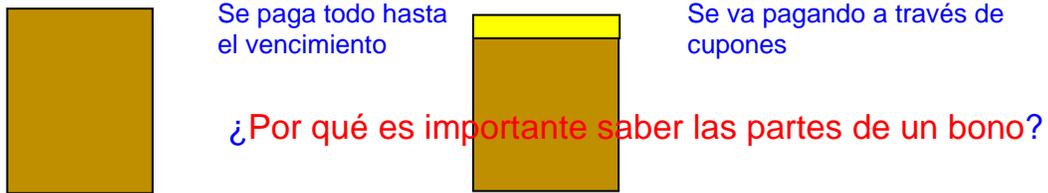


**Por ejemplo, pensemos que el título de deuda fueron papel que tuviera un valor de \$10 como los Cetes, ese sería su valor nominal, lo que te van a pagar al vencimiento. Para tener una ganancia de bs comprar ese papel a un precio menor, que se le llama “valor nominal”.**

**El rendimiento o tasa de interés que vas a ganar es simplemente la diferencia entre lo que invertiste, por ejemplo 9.50 y el valor nominal de 10 las ganancias se pueden pagar todo junto en el momento del vencimiento (bonos a descuento), pero si fuera un bono a 30 años, ¿A poco te vas a esperar 30 años para que te lo paguen?**

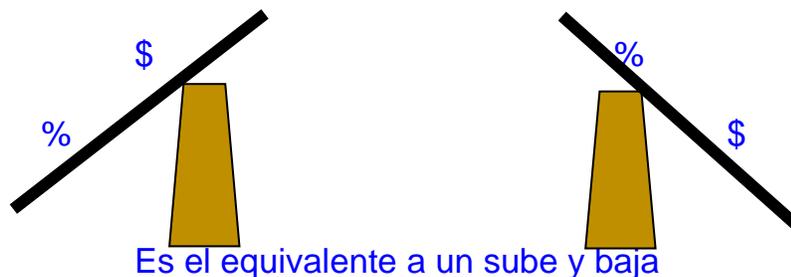
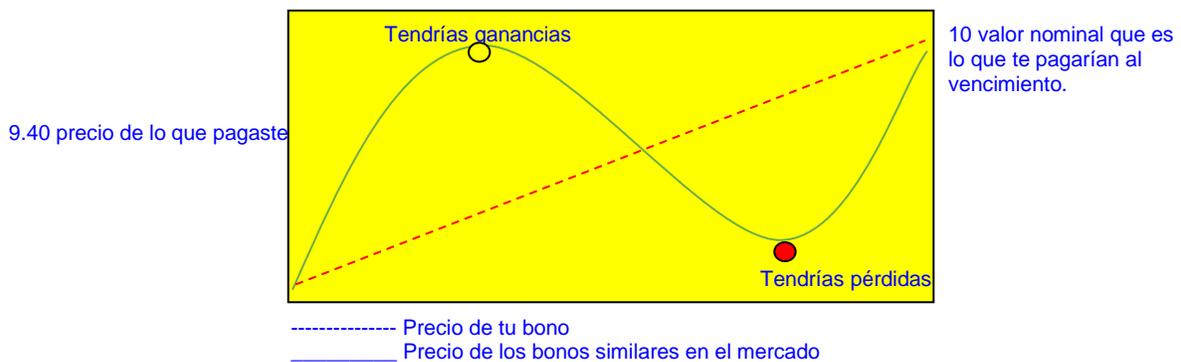
**Existen otro tipo de bonos que se compran a su precio nominal, que van pagando un rendimiento en partes y al final te regresan tu capital. Estos abonos, se llaman cupones**





**Porque si tú te esperas al vencimiento, te van a pagar la tasa que acordaste desde el principio, ¿Pero ¿qué pasaría si lo quisieras vender antes de su vencimiento? Te darían el valor de lo que esté pagando el mercado en ese momento en instrumentos similares, que bien puede ser más de lo que invertiste, o bien puede ser menos.**

**Si el precio del mercado es inferior a lo que tú pagaste, vas a tener una pérdida, porque vas a tener que ponerlo “en oferta” y bajar su precio para poderlo o sea venderlo (y esto obviamente afecta tus ganancias). En cambio, si tus bonos pagaban más que los otros, obviamente te los van a querer comprar a un precio mayor al que pagaste. Tienes que verificar lo siguiente, con relación a lo que pasaría con un bono “A descuento”**



**La gente puede querer vender la gente puede querer vender o bien comprar instrumentos de deuda antes de su vencimiento por muchas razones:**

**Se equivocó en sus cálculos y necesita liquidez.**

**Encontró una mejor oportunidad para invertir.**

**Anticipó que van a bajar las tasas de referencia y van a salir instrumentos de deuda que paguen más (es decir, a un menor precio).**

**También puede querer venderlos porque percibe que aumentarán los riesgos en la economía y desea pasar su dinero a inversiones mucho más seguras.**

**No se trata de que vayas a salir con una gran cantidad de títulos de deuda en la mano a ver quién te los compra.**

**Cuando hay un cambio en las tasas o sale una nueva emisión, o sea, que bajen o suban los precios para ajustarlos al valor de mercado, y este precio es a lo que podrás vender o comprar. Todo es, entender esa lógica para saber cómo afectan a tus inversiones y tomar las mejores decisiones.**

**Por cierto, todo este tema que estamos tratando está íntimamente relacionado con la inflación y con las tasas de referencia ya comentadas.**

**“Al igual que todos instrumentos de inversión, los de deuda tienen una comisión. Muchas personas creen que no, porque la institución que te los vende incluye sus comisiones en forma oculta formando parte del precio, pero es importante conocer cuál es, porque esto afecta tus ganancias. Pregunta a quién te lo vendió, el valor de la comisión, y el broker tiene la obligación de informarte.**

**¿Qué es lo que más te importa cuando te piden dinero prestado?**

**La respuesta es que si te pueden pagar y cuándo te lo van a pagar y en qué condiciones.**

**En el caso los instrumentos de deuda existen lo que se llama “calificaciones crediticias”, que es como un buró de crédito de las personas, pero aplicado a empresas, gobiernos, países e instituciones financieras, para saber cuál podría ser el riesgo de que no te pagaran, porque, difícil, pero hay casos extremos en los que esto sucede.**

**Para dar una calificación crediticia, se analiza qué tan sólida es la economía del país que coloca la deuda, se analizan las finanzas públicas; estudiar que tanto te pueden golpear los sucesos internacionales (crisis en países en los que se les exporte mucha mercancía, si son petroleros, que tan solo día está su economía, etc. como lo es México). Si son empresas, traduce todo lo anterior a los negocios.**

**Las calificadoras más importantes a nivel internacional son; Standard & Poor’s, Moody’s y Fitch.**

**UNIVERSIDAD DE NEGOCIOS**  
**INVERSIONES EN MERCADO DE CAPITALES**

Las calificaciones van desde AAA con 100% de seguridad de que te paguen, hasta D que sería imposible que te pagaran. La clasificación de las calificaciones es como sigue:

| Calificación en grado de inversión | Significado   |
|------------------------------------|---|
| <b>AAA</b>                         | Extrema solidez para cumplir con sus obligaciones crediticias. Desde calificación más alta, la más baja en riesgo.  |
| <b>AA</b>                          | Muy fuerte capacidad para cumplir con sus obligaciones crediticias  |
| <b>A</b>                           | Fuerte capacidad para cumplir con sus obligaciones crediticias, pero de alguna manera susceptible condiciones económicas adversas o cambios en las circunstancias económicas. |
| <b>BBB</b>                         | Adecuada capacidad para cumplir con sus obligaciones crediticias, pero más sujeta a condiciones económicas.   |

**UNIVERSIDAD DE NEGOCIOS**  
**INVERSIONES EN MERCADO DE CAPITALES**

|  |   |
|--|---|
| <b>BBB-</b>  | Considerada como la calificación más baja en el grado de inversión. Aquí es donde acaba de ser rebajado México, por su actual política económica                            |
| <b>BB+</b>   | Esta es la calificación más alta en grado especulativo por los participantes del mercado.   |
| <b>BB</b>  | Menos vulnerable en el corto plazo, pero enfrentando gran incertidumbre importante respecto a condiciones financiera económicas y de negocios adversas.                     |
| <b>B</b> Aquí se acaba con el grado de inversión y se inicia los de "grado especulativo" | Significa que más vulnerable a condiciones financieras, económicas y de negocios adversas, pero actualmente tiene la capacidad de cumplir con sus obligaciones financieras. |
| <b>CCC</b>   | Vulnerable independiente de y de negocios favorables para cumplir con sus obligaciones financieras.   |
| <b>CC</b>  | Altamente vulnerable  |
| <b>C</b>   | Es una solicitud de bancarrota o tomado una acción parecida, pero se mantienen pagos de las obligaciones financieras.   |
| <b>D</b>   | "Default" lo que significa que deja pagar y cumplir sus   |

|  |                                  |
|--|----------------------------------|
|  | <b>obligaciones financieras.</b> |
|--|----------------------------------|

**Esta es una tabla general de Standard & Poor's, pero existen otras clasificaciones de corto y largo plazo y las nacionales, adicionadas de las letras que utiliza Moody's. Esto exige nuevas especificaciones, pero para conocer más grados de calificación se tienen que consultar a las páginas de las calificadoras para aprender más sobre los países o empresas en específico.**

**Adicionalmente hay un comentario que indica que "Se acaba grado de inversión, inicia el grado especulativo".**

**El grado de inversión implica que quienes emiten es instrumento bursátil, tienen un alto valor crediticio y hay más seguridad de que le van a pagar al inversionista.**

**Anteriormente eso servía para indicar en qué podían invertir instituciones financieras como las Afores y las aseguradoras, debido a que manejan dinero de los particulares.**

**La otra parte de las calificaciones son las de grado especulativo, que quiere decir que el calificado de momento si puede pagar su deuda, pero hay una incertidumbre si en el futuro podrá pagar, debido a factores económicos que le pueden mover su liquidez.**

**Como se ha dicho, a mayor riesgo, mayor rendimiento. Entre menor calificación tenga un instrumento financiero o un país, mayores ganancias o rendimiento debería ofrecer.**

**Esto se relaciona con "la prima de riesgo". A los países si les preocupan los cambios descendentes de calificaciones, sin embargo, nuestro Poder Ejecutivo se burla de estas calificaciones, las desdeña y quedan asentadas en los medios masivos de publicación, pero otros países más serios en este sentido, que ven a México como un país en el que se puede llevar a cabo una**

posible inversión, se están alejando para llevar sus inversiones a otros países que no tengan la vulnerabilidad de México, gracias a las erróneas políticas económicas. Países como México, tienen que pagar un alto costo de financiamiento. Será más barato financiarse colocando deuda que tendría que pagar una menor tasa de interés a los inversionistas, que si están en un grado especulativo. Lo mismo aplica para empresas o instituciones financieras.

Ahora bien, las calificadoras no siempre le atinan, la prueba es que muchas empresas que quebraron en el año 2008 aparecían como una buena oportunidad crediticia antes de la crisis, sin embargo, estas calificaciones fueron solo una guía de inversión.

**¿Quiénes son los deudores en estos instrumentos?**

Los tipos de deuda se pueden clasificar de acuerdo con el que lo pide, o dicho técnicamente con el tipo de “emisor”. Emisor o emisora son quienes acuden al mercado de valores para buscar o pedir financiamiento y colocar Deuda o Acciones. Así que, hay que recordar este término, en relación con la deuda, la gubernamental, la deuda corporativa e instrumentos bancarios.

**Deuda gubernamental.**

Como su nombre indica, esos instrumentos son del Gobierno Federal que le pide prestado los inversionistas, que son los ciudadanos, para fondear sus proyectos y manejar sus finanzas.

Debido a que el país entero respalda esta Deuda, y es muy difícil que un país quiebre, se considera que este tipo de instrumento de inversión es una el más seguro que cada país puede ofrecer. También a esto que se acaba de explicar se le llama “Bonos Soberanos”.

**Ha habido casos extremos, como fue el caso de Islandia, que, durante la crisis mundial del 2008, el sistema bancario y el endeudamiento los hicieron llegar a un punto, en donde la deuda era más grande que su Producto Interno Bruto (PIB), es decir debía más de lo que generaba su economía, y ya no podía hacerles frente a las obligaciones que tenía sobre los pagos de intereses. Algo parecido a, como cuando una persona se endeuda tanto, que ya no puede pagar ni siquiera los saldos mínimos de las tarjetas de crédito.**

**Éstos son casos extremos y no la normalidad. Lo normal es que los países tengan con que pagar y sea la mayor garantía. En el caso de México, los Certificados de la Tesorería se consideran los más seguros que la Deuda o las Acciones de cualquier empresa que coticen en la Bolsa de Valores.**

**Pero aún entre los iguales, y unos más iguales que otros: la Deuda de países desarrollados se considera más segura que la de los países emergentes como lo es México y aún más con la desastrosa dirección económica socialista que ha seguido por el Poder Ejecutivo y su Partido “a modo” Morena.**

**Aquello de “a mayor riesgo mayor rendimiento” también aplica los países, porque quienes se consideran más riesgosos tienen que pagar más intereses a los inversionistas, que aquellos que se consideran más seguros. A esta diferencia o “spread” en los intereses que pagan se les llama “Prima de Riesgo”.**

**Por ejemplo, si un Bono 1 está pagando una tasa de 2.5% (250 puntos base) y el bono 2 está en un 4% (400 puntos base), la Prima de Riesgo sería 150 puntos base.**

**Para la deuda que tengan los países emergentes, la referencia de comparación, son precisamente los Bonos del t Tesoro de los Estados Unidos de Norteamérica a 10 años, considerada como la primera economía del mundo, que, aunque**

con la crisis y la deuda de este país vecino, se llegó a poner en duda esa seguridad. Muchos países utilizan a los Estados Unidos como “refugio” cuando creen que todo lo demás es muy arriesgado. Obviamente son de los que menos pagan a los inversionistas, precisamente por esa seguridad que ostentan.

A partir de esto, se construyó un índice que llamado “Emerging Market Bond Index” o EMBI que fue creado por JP Morgan Chase conocido como “Riesgo País”, donde a mayor diferencia con la tasa Estados Unidos que estén pagando los bonos de un país, mayor será la posibilidad de que no cumpla con el pago de su deuda o sus intereses.

La prima de riesgo de México de 206 de hace algunos años pasó a 637 en el mes de julio 2020, lo cual es desastroso y muchos capitales invertidos en México huyeron hacia otros países más seguros, no comunistas.

Un caso interesante es el de los Bonos de Alemania a 10 años, pues se usan incluso como referencia para fijar la deuda emitida por los Estados Unidos de Norteamérica, debido a la gran solidez que tiene la economía de Alemania, muy distante de la de México actualmente.

Como dato histórico, los países que más han dejado de pagar su deuda externa desde el año 1500 hasta el año 2011 son como sigue:

- España: 14 veces
- Venezuela: 12 veces
- Ecuador: 10 veces
- Francia: 9 veces

- **México: 8 veces**

**La deuda del gobierno tiene plazos muy variados, en México desde Cetes a 28 días, hasta un Bono a 100 años que vence hasta el año 2110.**

**Hay veces que se observan grandes rendimientos, pero no lo son tanto si utilizamos la fórmula del valor actual, debido a que se descuenta la inflación. O sea que mi recomendación es que hay que ser muy cuidadosos y conocer el interés real (ya descontada la inflación del país). Por ejemplo, si me pagan el 5% de interés y la inflación es del 4%, realmente me están pagando el 1% disfrazado.**

### **¿Dónde puedo comprar valores gubernamentales, como CETES?**

- **En México tú puedes comprar los Cetes en la aplicación de Cetes Directo desde \$100, en algunos países existe la compra directa al gobierno. Por ejemplo, en Estados Unidos se hace la compra a través de [www.treasurydirect.gov](http://www.treasurydirect.gov)**
- **También se pueden hacer las compras a través de las Casas de Bolsa.**
- **Otra forma de comprar es adquiriendo Fondos de Inversión que tengan precisamente inversión en estos instrumentos bursátiles, como son los CETES.**
- **También puedes comprar Pagarés Bancarios que inviertan precisamente en bonos gubernamentales (los más comunes son los CETES).**

**Debes de tener en mente que: Si no compras los bonos directamente al Gobierno, vas a tener que pagarle una jugosa comisión al banco que te los venda, y puede variar según el banco que te lo venda o del monto que estés invirtiendo.**

## **Deuda corporativa.**

**Al igual que en el gobierno, hay empresas que emiten deuda para financiarse.**

**Respecto al precio, tasa y calificaciones, funciona igual para todos los bonos, así que acá igual te puedes encontrar empresas AAA que significa que son buenas pagadoras y las que menor riesgo corren y habrá otras que no te ofrecen muchas garantías, como aquellas que han tenido incumplimientos en sus pagos.**

**¿Qué debemos analizar cuando le prestamos dinero, por ejemplo, a una empresa a través de estos títulos? Y su salud financiera, que tan endeudada está, si su competencia le está dando la vuelta, cuáles son sus proyectos futuros y si es empresa, para qué va a utilizar el dinero.**

**Hay que leer el prospecto de la colocación de deuda, que es ese documento donde viene en lo que se va a invertir, su horizonte, sus riesgos, contra que piensan comparar y las condiciones para venta de tu inversión.**

**Dentro de los bonos corporativos, existe también una clase que se maneja por separado, y es lo que se conoce como “bonos convertibles”. Su nombre se debe a que pueden cambiarse por acciones de las empresas que les vendieron los bonos.**

## **Instrumentos bancarios.**

**Los bancos pueden colocar deuda como cualquier empresa, pero también pueden “pedirle” dinero a sus propios clientes. ¿Cómo? El trabajo del banco es “captar y prestar”. El banco en sí no tiene dinero, sólo lo que aporten los socios. ¿Entonces cómo le hace para prestar dinero? C al muy sencillo, con todo el dinero que la gente deja en sus cuentas a la vista y la que ellos piden**

prestada a los inversionistas y ahorradores, a través de instrumentos de deuda bancarios.

Los pagarés y certificados de depósito son instrumentos de deuda bancarios. Algunos especialistas los consideran como “pasivo” porque así es como se registran en la contabilidad bancaria, pero la mecánica de pedir un monto a cambio de reponer el capital o principal más una tasa de interés al vencimiento, es la misma.

### **¿Dónde se compra?**

- 1. A través de una casa de bolsa o bien de fondos de inversión, mismos que normalmente son comercializados por los bancos.**
- 2. Los instrumentos de depósitos a plazos, como los pagarés o certificados de depósito en las sucursales de los bancos.**

### **Una transformación personal: De ser un acreedor a ser ahora un Socio. Las acciones empresariales.**

Si tu compraras acciones de la Bolsa de Valores, técnicamente podría decirse que eres el dueño de cementos mexicanos, de Bimbo o de Apple (si estuvieras invirtiendo en Nueva York)...no dueño de todo, pero sí de una parte de la empresa.

Como tú sabes, las empresas venden acciones en la Bolsa de Valores que representan una parte de la propia empresa que las vende, y lo hace para conseguir dinero para seguir creciendo, para financiar nuevos proyectos, para comprar a otras compañías, para

**expandirse a nuevos mercados, etcétera. En lugar de pedir un crédito bancario, te invitan a ti, es decir, a los inversionistas a comprar una parte de la empresa, lo que te da el derecho de recibir una parte de sus utilidades, a través de lo que se conoce como dividendos, en caso de que estas utilidades existan.**

**Por ejemplo, cementos mexicanos podría necesitar dinero para desarrollar un material de construcción inédito en el mercado y una nueva planta para procesarlo, muy probablemente necesitaría de mucho dinero. Podría pedir un préstamo muy importante a una institución financiera, o bien salir a vender acciones y financiar su proyecto con el dinero que tú y yo y los demás inversionistas paguen por las acciones.**

**Los rendimientos de las acciones, depende de cómo le está yendo a la empresa, de sus utilidades, de que tal anda el sector al que pertenecen, de si sus competidores les están ganando mercado, decide es un buen o mal ciclo económico, de la inflación que existe en el país y de las expectativas del mercado sobre ellas. Como puedes ver no es sencillo hay que ponerse a estudiar.**

**Pero a todo esto ¿Qué es la Bolsa de Valores México?**

**La Bolsa Mexicana de Valores, al igual que otras Bolsas de Valores del mundo, representa una de las variables económicas que distingue a un país y puede considerarse como un “termómetro económico” que nos indica, no solo la actividad bursátil, sino el nivel de la Economía del país, en un momento dado.**

**En todo lo relacionado con el sistema financiero y mercado de valores, toda persona debe tener, al menos, los conocimientos mínimos de crisis recurrentes de inflación como la que estamos viviendo en México y ahora más acentuada por el impacto del cambio de estafeta Republicana de los EUA y la pésima conducción macroeconómica de México que nos ha retrocedido**

**100 años. Existen devaluaciones, rescate bancario (Fobaproa), creación de programas de emergencia económica y de planes de ahorro a corto y largo plazo, austeridad absurda, falta de incentivos a la IP, mala calificación por parte de las calificadoras internacionales Standard & Poors, Fitch y Moody's. Ahora, una pésima conducción económica de México. Como usted conoce, todos los eventos económicos tienen repercusiones de índole financiero, como lo es el caso de los financiamientos escolares, para poder tener una oportunidad de estudio profesional a los alumnos de las Universidades.**

**Toda comunidad universitaria debiera adquirir nociones básicas de finanzas para poder determinar los rendimientos financieros.**

**En otras palabras, todo Universitario y empresario deben comprender la estructura del sistema financiero mexicano, entre ellos, las Casas de Bolsa de Valores, Sociedades de Inversión, Operadoras de Sociedades de Inversión, empresas emisoras de acciones e inversionistas. Conocimiento del sistema electrónico de operación de la Bolsa Mexicana de Valores BMV-SENTRA.**

**Las empresas que cotizan en el Mercado Bursátil representan el 28% del Producto Interno Bruto (PIB). El número de empleos que generan estas empresas asciende a más de 400,000.**

**Los instrumentos de financiamiento que se ofrece al mercado son: De Capital (emisión y colocación de acciones en Bolsa) y de Títulos de Deuda (Obligaciones, Certificados de Participación como Fideicomisos, Pagarés y Papel Comercial.**

**Desde el balcón de visitantes del edificio donde se ubica la Bolsa de Valores de México en Paseo de la Reforma, se aprecia el Piso de Remates que es un salón con una vistosa cúpula tipo vitral, que sirve de techo. Desde aquí se observa la operación automatizada y silenciosa de la Bolsa, a la vez que es posible**

**comentar diversos aspectos con los asistentes, tales como: la forma técnica de hacer pública a una empresa(que cotiza en la BMV); el cómo aumentar de valor a la empresa; el cómo fortalecer la infraestructura financiera de la empresa; cómo obtener el reconocimiento financiero y cómo flexibilizar las finanzas de los dueños. Hay una muestra museográfica con más de 100 años de historia, donde se exhiben cuadros y fotografías que muestran los orígenes de la BMV en la calle de Plateros, hoy Francisco I. Madero y los lugares emblemáticos de aquél entonces, como el Café de la Concordia y el Jockey Club, en donde los empresarios hablaban de negocios y cerraban tratos millonarios.**

**Aquellas personas que no solo han adquirido la cultura financiera, sino que son especialistas en otras carreras profesionales, como las de Derecho, Psicología, Ingenieros en Ciencias Computacionales, Expertos en Marketing, Administradores, Economistas, Financieros, ejecutivos empresariales entre otros, desde hace algunos años a la fecha, han volcado su mirada hacia la inversión de su patrimonio en el Mercado Bursátil.**

**Es muy triste pensar que un profesionista o cualquier otra persona con habilidades diferentes, tengan la esperanza de que cuando lleguen a la vejez, consideren como única alternativa que sus hijos o familiares más cercanos lo mantengan económicamente. Estar de arrimados con la familia. Y recuerda, que los muertos y los arrimados, a los 3 días apestan.**

**Pues bien, eso, afortunadamente ha cambiado. Ahora personas de toda clase, han empezado a incursionar en el Mercado Bursátil, pues han encontrado un medio de idóneo de generación de ingresos inteligente que ha demostrado en México y en otras Bolsa de Valores del mundo, ser altamente redituable, y que, con ciertos conocimientos elementales, están invirtiendo su dinero y obteniendo ingresos muy por encima de la tasa de**

**inflación y no solo ello, sino en un promedio por arriba de un 300% adicional a lo que la Banca Comercial paga a los ahorradores.**

**Como se ha comentado respecto a los instrumentos de deuda, la pregunta lógica es ¿Cuál es la diferencia entre deuda y acciones? Las acciones implican cierta propiedad que tú tienes sobre la empresa que las emite, pero no tienes rendimientos garantizados, las ganancias van a depender de cómo le vaya la empresa. En los bonos, sólo “te deben” el dinero que les prestaste y sus respectivos intereses; no eres dueño de nada, pero al vencimiento ellos tienen la obligación de pagar la tasa que acostaste en tu contrato desde un inicio. Así como la deuda podría ser el “cimientos” de un portafolio, específicamente la de corto plazo que es menos volátil, en teoría, con las acciones lo que se busca es un mayor rendimiento, porque su desempeño está ligado a cómo funcionan los negocios que en teoría deberían hacer más dinero que los intereses de un préstamo. Esto no siempre se cumple, pero es lo que en general se espera de ellas**



**De acuerdo con los esquemas de fraudes piramidales, suelen aumentar en las temporadas de crisis, como la que actualmente estamos viviendo por la pandemia del Covid-19, por eso es importante que cuidemos de nuestras finanzas y no caigamos en “inversiones milagro”.**

**Este fraude suele ser conocido como el juego de la Pirámide o Flor de la Abundancia, el cual consiste en invitar a 5 amigos que aporten la misma cantidad que tu diste al inicio; esos cinco amigos se los depositan al grupo que está “arriba” de ellos por varias semanas.**

**Los depósitos se van realizando con la supuesta condición de que un día tú serás el que va a recibir esos depósitos, el problema es que ese momento nunca llega y sólo se vuelve un juego insostenible que no te permite recuperar tu dinero.**

**La Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef) señala que este sistema de fraude es bastante popular y que generalmente se difunde a través de las redes sociales, por lo cual las personas suelen caer y poner en riesgo su dinero.**

**Para evitar caer en este tipo de fraudes es importante que, investigues de qué se trata la inversión que te están planteando, debes invertir tu dinero en esquemas establecidos y regulados por autoridades financieras y si necesitas un financiamiento puedes acercarte a Bancos, Cajas de Ahorro y Sofipos. (Son Sociedades Financieras Populares SA de CV especialistas en microfinanzas. No son Bancos, pero tienen la facultad de prestar ciertos servicios financieros tanto a socios como a clientes).**

**La Comisión Nacional encargada de proteger y defender a los usuarios de servicios financieros puntualiza que las personas que ingresen en este tipo de “juegos” no podrán recibir ayuda por parte de las autoridades, ya que no es parte de una oferta de una institución financiera bien establecida.**

***En materia de tecnología, China ya está enviando un zonda a Marte, el planeta rojo, para analizar la posibilidad de la vida del hombre en ese planeta. Primero van a crear una colonia de humanos en la Luna y será un puente para después enviar a gente a Marte a vivir, según lo demuestren las investigaciones interestelares. EUA está en la misma tendencia y hoy por hoy, ya se creó una lucha tecnológica entre ambos países***

La Bolsa Mexicana de Valores, al igual que otras Bolsas de Valores del Mundo, representa una de las variables económicas que distingue a un país y puede considerarse como un “termómetro económico” que nos indica, no solo la actividad bursátil, sino el nivel de la Economía del país en un momento dado.

En lo relacionado con el sistema financiero y mercado de valores toda persona debe tener los conocimientos mínimos de crisis recurrentes de inflación como la que estamos viviendo en México y ahora más acentuada por el impacto del cambio de estafeta Republicana de los EUA. Existen devaluaciones, rescate bancario (Fobaproa), creación de programas de emergencia económica y de planes de ahorro a corto y largo plazo. Como usted conoce, todos los eventos económicos tienen repercusiones de índole financiero, como lo es el caso de los financiamientos escolares, para poder una oportunidad de estudio profesional a los alumnos de nuestra Universidad.

Toda comunidad universitaria debe adquirir nociones básicas de finanzas para determinar los rendimientos financieros. En otras palabras, todo Universitario y empresario deben comprender la estructura del sistema financiero mexicano, entre ellos, las Casas de Bolsa de Valores, Sociedades de Inversión, Operadoras de Sociedades de Inversión, empresas emisoras de acciones e inversionistas. Conocimiento del sistema electrónico de operación de la Bolsa Mexicana de Valores BMV-SENTRA.

Para cumplir con este propósito y como un plus para el Programa FIMPES, al que honrosamente la Universidad YMCA pertenece, es indispensable una visita a la

## **UNIVERSIDAD DE NEGOCIOS**

### **INVERSIONES EN MERCADO DE CAPITALES**

Bolsa Mexicana de Valores, donde se manejan más de 400 mil millones de pesos, tan solo para el financiamiento de empresas mexicanas.

Las empresas que cotizan en el Mercado Bursátil representan el 28% del Producto Interno Bruto (PIB). El número de empleos que generan estas empresas asciende a más de 400,000.

Los instrumentos de financiamiento que se ofrece al mercado son: De Capital (emisión y colocación de acciones en Bolsa) y de Títulos de Deuda (Obligaciones, Certificados de Participación como Fideicomisos, Pagarés y Papel Comercial.

Desde el balcón de visitantes se aprecia el Piso de Remates que es un salón con una vistosa cúpula que sirve de techo. Desde aquí se observa la operación automatizada y silenciosa de la Bolsa, a la vez que es posible comentar diversos aspectos con los asistentes, tales como: la forma técnica de hacer pública (que cotiza en la BMV) a una empresa; el cómo aumentar de valor a la empresa; el cómo fortalecer la infraestructura financiera de la empresa; cómo obtener el reconocimiento financiero y cómo flexibilizar las finanzas de los dueños. Se hace una visita a la muestra museográfica con más de 100 años de historia con cuadros, fotografías que muestran los orígenes de la BMV en la calle de Plateros, hoy Madero y los lugares emblemáticos como el Café de la Concordia y el Jockey Club, en donde los empresarios hablaban de negocios y cerraban tratos.

Aquí precisamente se dará una capacitación de una mañana con participación directa y personal en la compraventa de valores bursátiles.

Del mismo modo, aquellas personas que no solo han adquirido la cultura financiera, sino que son especialistas en otras carreras profesionales, Derecho, Psicología, Ingenieros en Ciencias Computacionales, Expertos en Marketing, Administradores, Economistas, Financieros, ejecutivos empresariales entre otros, ahora, desde hace algunos años a la fecha, han volcado su mirada hacia la inversión de su patrimonio en el Mercado Bursátil.

Es muy triste pensar que un profesionista o cualquier otra persona con habilidades diferentes, tengan la esperanza de que cuando llegue a la vejez, considere como única alternativa que sus hijos o familiares más cercanos lo mantengan económicamente.

Pues bien, eso ha cambiado. Ahora personas de toda clase han empezado a incursionar en el Mercado Bursátil, pues han encontrado un medio de generación de ingresos inteligente que ha demostrado en México y en otras Bolsa de Valores del mundo, ser altamente redituable, y que, con ciertos conocimientos elementales, están invirtiendo su dinero y obteniendo ingresos muy por encima de la tasa de inflación y no solo ello, sino en un promedio por arriba de 300% adicional a lo que la Banca Comercial paga a los ahorradores.

**UNIVERSIDAD DE NEGOCIOS**  
**INVERSIONES EN MERCADO DE CAPITALES**

Por tal motivo, el Prof. Ángel Leal Coronado y el suscrito, deseamos poner a su consideración algo que nunca se ha hecho en esta Universidad, y es invitar a cuando menos 100 alumnos, profesores, coordinadores de carrera y por supuesto a personas interesadas del Corporativo a una sesión de la Bolsa de Valores con participación directa individual para compraventa de valores bursátiles “on-line”.

La Coordinadora de Educación Bursátil, de la Bolsa de Valores de México, nos abre las puertas, para que la Universidad YMCA asista a incursionar personalmente en este tema tan apasionante y de tanta trascendencia.

Permítame comentarle que el TEC de Monterrey, Universidad Anáhuac, entre otras muchas Universidades ya han participado en estas sesiones con gran éxito y ofrecen este plus a todas las generaciones de estudiantes y personas interesadas.

Adicionalmente, debo afirmar, que este tipo de eventos es un “Valor Agregado” para la Universidad YMCA que daría un alto prestigio y seguramente muy atractivo para nuevas matriculaciones de alumnos.

A continuación, transcribo la comunicación con la Lic. Jordana Highland Pinacho, Gerente Corporativo de Capacitación de la Bolsa Mexicana de Valores:

Estimados Héctor y Ángel:

Sería un gusto recibirlos en el Centro Bursátil de la Ciudad de México, y te comento que, respecto a las fechas, siempre buscamos adaptarnos a sus necesidades, por lo que siempre que se programa un Simulacro de Operaciones Bursátiles, les pedimos que nos den 3 fechas en las que tengan más interés y les asignamos siempre la primera disponible.

Te dejo los pormenores:

Tiene un costo de \$13,000 más IVA (\$15,080.00) y una capacidad de hasta 200 personas con las siguientes actividades:

- Conferencia de Financiamiento al Mercado de Valores
- Instrucciones del Simulacro
- Visita al Balcón del Piso de Remates
- Simulacro “Viva Voz”, en el Piso 15 del Centro Bursátil de la Ciudad de México
- Constancia de Participación (con Valor curricular)
- Premiación a los tres primeros equipos ganadores.

<https://www.facebook.com/EducacionMercadoValores?ref=ts&fref=ts>

**En materia de finanzas internacionales Flink, Swap, Fondadora y Propeler.**

**Debe usted saber que ya existen en México 400 empresas digitales Fintech, más que en Brasil que es un 400% mas grande en territorio que México y con 220 millones de habitantes contra 127 de México. (vea usted en su celular ¿qué tipo de empresa es Kubo Financiero?)**

**¿Cómo ven las empresas Fintech la pandemia?**

**México ha visto cómo su ecosistema Fintech se ha convertido en el mayor de América Latina, con más de 500 startups (y una tasa de crecimiento anual de 26% desde el 2016. Además, siete de cada 10 usuarios de internet en México usan los servicios de alguna fintech.**

**“La pandemia ha acelerado la necesidad de transformación digital”. Esta idea, que se ha vuelto un mantra entre los directivos de muchas industrias, parece obsoleta cuando se voltea a ver al sector de las fintech, aquellas empresas que ofrecen servicios financieros basados en tecnología y canales digitales.**

**Las fintech mexicanas han tomado distintos caminos para hacer frente a la emergencia sanitaria provocada por la pandemia de Covid-19 tanto en lo que respecta a su propia operación como en lo que toca a su rol dentro de la economía digital. Mientras que algunas han recurrido al apoyo de otras fintech para mantener su operación, otras han optado por modificar sus productos o lanzar nuevos.**

**México ha visto cómo su ecosistema fintech se ha convertido en el mayor de América Latina, con 441 startups y una tasa de crecimiento anual de 26% desde el 2016, según el Fintech Radar de Finnovista. Además, siete de cada 10 usuarios de internet en México usan los servicios de alguna fintech, de acuerdo con Índice Global de Fintech de EY.**

Un tercio de las empresas mexicanas de tecnología financiera están dedicadas a los medios de pago y a los préstamos al consumo. Lo demás se distribuye en un conjunto de startups dedicadas a los préstamos a negocios, tecnologías de administración para instituciones financieras, los seguros y el fondeo colectivo (crowdfunding), entre otras.

Una categoría que aun no ocupa una porción relevante en el pastel de las fintech mexicanas son los bancos digitales. Aunque los 19 bancos digitales que hay en México apenas ocupa un 4% de los 500 startups que hay en el país, este segmento muestra una tasa de crecimiento de 24% anual.

Flink y Fondeadora son dos bancos digitales o neobancos que han tomado acciones frente a la emergencia sanitaria. Mientras que Fondeadora recurrió a la fintech de fondeo colectivo Propeler para recibir financiamiento de inversionistas; Flink lanzó una tarjeta digital para facilitar la experiencia de sus nuevos usuarios; además de que está pronta a lanzar una nueva funcionalidad que permitirá realizar inversiones en compañías como Apple o Netflix.

De acuerdo con Sergio Jiménez, director y fundador de Flink, tan sólo en los meses de marzo y abril, llegaron a su plataforma 50,000 usuarios, es decir un tercio del número de usuarios totales con los que contaba la plataforma antes de que comenzara la emergencia sanitaria.

“Se ha incrementado mucho el servicio de depósito dentro de la plataforma, esto es porque al no poder usar el efectivo, la gente está optando por medios digitales”, dijo Jiménez.

Esto lo confirma la estimación que hace Daniel Mizrahi, director y fundador de la plataforma de fondeo colectivo para negocios Propeler acerca de que las transacciones digitales de las entidades financieras tradicionales han crecido 20%, mientras que las de las fintech han aumentado alrededor de 15% en lo que lleva

la emergencia sanitaria en el país, de acuerdo con un comunicado de la plataforma.

A esto se suma el que servicios financieros digitales como el pago de servicios, las transferencias bancarias y las recargas telefónicas aumentaron entre la primera semana del año y la semana 10 entre 20 y 70%, de acuerdo con un análisis de la plataforma de comercio electrónico Mercado Libre, según el cual siete de cada 10 mexicanos dijeron que seguirán usando métodos de pago electrónicos después de que termine la emergencia sanitaria.

Para Bruno Ramos, director de la billetera digital Swap, las fintech ya estaban listas para un mundo en donde todo se maneja de manera remota. El directivo también confirmó que las transferencias digitales han aumentado, lo mismo que las iniciativas de envío de dinero por medios que antes no se usaban, como es el caso de WhatsApp.

Estas nuevas posibilidades no solo facilitan los procesos de los usuarios antiguos, sino que también atraen al sector Fintech a nuevos clientes con perfiles diferentes, refirió.

**Un startup es una empresa que se inicia en el mundo empresarial y que hace un desarrollo tecnológico, como, por ejemplo, páginas Web donde incluyen mercadotecnia y tecnología. Tienen pocos socios y son de reciente creación y explotan nichos de mercado que tengan un gran potencial como las empresas financieras Fintech y si crecen entonces venden a la empresa a otras empresas más grandes por importes elevados**

## **LA LOGÍSTICA Y SU ROL EN LOS NUEVOS MODELOS DE NEGOCIOS**

**Dicen que todas las crisis tienen un lado positivo: los cambios que producen en el entorno. La actual pandemia por la que atraviesa el mundo por el nuevo coronavirus permitirá a la logística ocupar una posición preponderante en los nuevos modelos de negocios de las empresas que, a pesar de que aún no terminan de cuajar, ya han iniciado este proceso.**

**“El tema del COVID-19 viene a cambiar las reglas de resiliencia y situación de posibles impactos que pueden ocasionar en el negocio (...) si uno los une con el desarrollo de la tecnología, ésta vino a abrir campos que no pensábamos que podían explotarse de esa manera”. La crisis sanitaria por COVID-19 ha comenzado a modificar los patrones de consumo entre las personas, quienes han ido adquiriendo o probando nuevas herramientas digitales que les permite tomar un papel más relevante y empoderado, una situación que ya ha empezado a generar múltiples consecuencias en las cadenas de suministros de las empresas.**

El punto clave dentro de este cambio que vino a acelerar la pandemia es que **los consumidores están exigiendo nuevos y mejores niveles de servicio y experiencia hacia las empresas**, así como una mayor calidad en las mercancías adquiridas o servicios contratados.

Parte de este cambio también está trazado por compañías líderes, como **Amazon**, que han impuesto nuevos estándares para la industria, mientras que sus clientes comienzan a exigir diferenciadores como información en tiempo real u optimización en la planeación de las rutas, entre otros temas que anteriormente no conocían.

Por esto mismo, un **redireccionamiento de las empresas hacia el terreno digital no es optativo** y mucho menos para los operadores logísticos. “Es cuestión de tiempo que tengan que empezar a innovar y transformar sus modelos de negocio”.

Un **mayor uso de tecnología** será la diferencia entre sobrevivir o estancarse en este cambio. Y precisamente esta disrupción motivará a que las empresas comiencen a transitar hacia un sistema más colaborativo, entre sus proveedores,

operadores logísticos y cliente final, en busca de una mayor agilidad en sus procesos productivos, nivel de servicio, flujo de capital y ahorro en costos, de acuerdo con González.

En este sentido, tendencias como el *reshoring o nearshoring*, en el que empresas buscarán la relocalización de sus fábricas, será una oportunidad para México en la atracción de inversiones extranjeras, así como una mayor actividad para los operadores logísticos.

“Del lado del operador logístico y transporte, para generar las asociaciones a ecosistemas empresariales tendrán que mejorar la experiencia del cliente y generar nuevos modelos de negocio más competitivos, más *ad hoc* a lo que necesiten los clientes. Van a priorizar nuevos modelos logísticos asociados a la digitalización y nuevas formas de acercarse al cliente”, dijo.

Así mismo, ante esta situación de crisis, las empresas se centrarán en el llamado *core* del negocio, lo que abrirá paso a una mayor tercerización de la logística. Esto, de acuerdo con Mauro González, **representará un reto para transportistas y operadores logísticos**, ya que entre mejor se encuentre diseñada la colaboración entre los diferentes participantes en la cadena de suministro, mejores resultados se obtendrán de este ejercicio.

**También lee: Control de inventarios precisos en la “nueva normalidad”**

“Es importante y muy fuerte el efecto que tendrá la tecnología en los próximos años, 80% de las compañías líderes tienen marcado digitalizar más del 50 o 100% de su negocio. **Es un buen momento para ser logístico** porque nos repositonará en el marco estratégico de las compañías”

CURSO ACELERA ACADEMY [Acelera Academy \(ancelera-academy.com\)](https://www.ancelera-academy.com) [Acelera Academy \(ancelera-academy.com\)](https://www.ancelera-academy.com)  
<https://www.ancelera-academy.com/library>

MÓDULO 5

## **INTRODUCCIÓN AL ANÁLISIS TÉCNICO**

**Los inversionistas pueden utilizar 2 métodos para reconocer el momento para comprar o vender un activo financiero (bursátil).**

**1) El análisis técnico.**

## **2) El análisis fundamental.**

### **ANÁLISIS TÉCNICO**

**Este análisis tiene como objetivo pronosticar el precio futuro de un activo basándose en el precio histórico del instrumento, el cual se utiliza para inversiones de corto plazo. ¿Cómo funciona?**

- 1. Lo primero que se analiza es la *tendencia del precio*.**
- 2. *Patrón Gráfico*, o sea, conocer cuando se presentan subidas y bajadas de los precios.**
- 3. *Volumen de Operación*, es decir, cuándo se compra y vende más esta acción.**
- 4. *Medias y Promedios*. Que representan la mitad o precio promedio de una cierta acción.**
- 5. *Niveles Resistencias y Soportes*. Un soporte es el precio más bajo en donde por lo general se detiene la caída de precios, antes de continuar bajando su precio. Una resistencia es el precio donde se detiene una tendencia alcista, antes de seguir subiendo.**

**Se le llama *TENDENCIA* a la dirección en que un mercado se mueve en un período determinado.**

***TENDENCIA PRINCIPAL* al que corresponde a largo plazo, o sea un año, tendencia intermedia se usa para los plazos cercanos a los 6 meses y tendencia corta para los que correspondan a semanas, días, horas o minutos.**

**Entonces, con esta información, los analistas pueden proyectar si el precio de una acción subirá o bajará en las próximas horas, días o semanas.**

### **TENDENCIAS DE MERCADO**

#### **TORO vs OSO.**

Cuando un mercado tiene una tendencia hacia el alza, se dice que es un mercado **bullish**, o sea que son situaciones financieras en las que el valor de un activo, índice bursátil o materia prima cotiza a la alza. Los inversionistas creen fielmente que el precio de las acciones se incrementará y se vuelven optimistas o inversores "**bullish**". Se trata de una tendencia de mercado en la que los precios se mueven constantemente a nuevos máximos.

La tendencia de mercado "**Berish**" es aquella en donde los precios se encuentran en nuevos mínimos.

El Mercado Alcista "**Bull Market**" o sea un mercado TORO, y se relaciona con los mercados alcistas, ya que el ataque del toro va de abajo hacia arriba. Por el contrario, el Mercado Bajista "**Bear Market**" o Mercado OSO, debido a que el ataque del OSO, va de arriba hacia abajo.

EL ABC PARA INVERTIR EN EMPRESAS EXTRANJERAS DESDE MÉXICO

- **ACCIONES**

Hace más de una década, 2013, inició el **Sistema Internacional de Cotización de acciones en la BMV**. Este sistema llamado **SIC** lo que permitió a los mexicanos hacer inversiones en el exterior, sin necesidad de recurrir a instituciones financieras extranjeras. Antes se tenía que hacer contratos con empresas financieras del exterior para tener acceso al mercado accionario y solo grandes corporaciones, las Personas Físicas prácticamente no tenían acceso a este mercado extranjero, pero en México a partir de 2014 todas las personas físicas y empresas puede comprar los instrumentos financieros más atractivos a nivel mundial desde su Laptop.

Otra ventaja es que aun cuando los títulos estén en otras divisas, la compra puede hacerse en pesos mexicanos.

**Actualmente, el SIC tiene más de 2,200 diferentes instrumentos bursátiles de inversión, de donde el 60% son de EUA, 33% de Europa, 4% de Asia y 3% de otras partes del mundo.**

**En términos de otros tipos de instrumentos, tiene un portafolio dividido al 50% entre ETF's y otro 470% en acciones y 3% en algo de Deuda.**

**Por ello, al invertir en empresas que forman parte del SIC, tendrás acceso a la misma información que tienen los inversionistas extranjeros, ya que, gracias a la BMV, tienes acceso a la misma información de los EEFF de estas empresas en su país de origen.**

**Al invertir en estas acciones es importante considerar al invertir en estos activos, además de la variación del precio de la acción, deberás tomar en cuenta el efecto del tipo de cambio del peso mexicano contra el dólar, o el euro, u otra moneda en su caso, para poder calcular tu rendimiento.**

**Ya tienes entonces a la mano las inversiones en el extranjero desde tu computadora.**

¿CÓMO CREAR UNA ESTRATEGIA DE INVERSIÓN GANADORA?

### **¿CÓMO CREAR UNA ESTRATEGIA DE INVERSIÓN GANADORA?**

**Ahora, con lo que ya conoces hasta este momento, ya puedes empezar a crea tu propia estrategia de inversión.**

**Algunos consejos básicos antes de invertir.**

- 1. NUNCA EMPIECES A INVERTIR SIN TENER ANTES UNA ESTRATEGIA.** Debes conocer tu tolerancia al riesgo, ¿cuál es la tasa que deseas ganar? y ¿Qué tanta liquidez inmediata necesitas? **DEFINE TUS EXPECTATIVAS A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO.**
- 2. Elige los instrumentos adecuados para ti.** Analiza bien cada instrumento. Diversificar se trata de elegir divisas, plazos, y sectores. La volatilidad o riesgo, es parte de estas inversiones, por ello debes establecer hasta que precio a la baja estás dispuesto a soportar y una vez fijado, respeta esa decisión.
- 3. LA INFORMACIÓN ES PODER.** Las noticias de la economía, de la política y medios serios de información y también de cómo nos ven desde el extranjero, son básicos, pero es importante la opinión de *brokers* expertos basada en datos duros, no en suposiciones o chismes.
- 4. NO PIERDAS LA CALMA Y RESPETA TU ESTRATEGIA.** Una minusvalía no significa que ya perdiste, eso es temporal. Respeta tu estrategia, no tomes decisiones de pánico. **RECUERDA QUE TU OBJETIVO ES A LARGO PLAZO,** aunque de momento el mercado juegue en tu contra.

#### PRINCIPALES INDICADORES TÉCNICOS

### **PRINCIPALES INDICADORES TÉCNICOS** agosto 5 sábado Módulo 4

El análisis técnico es aquél que se basa en el estudio de las gráficas del precio de una acción o de cualquier otro activo que cotice en la Bolsa de Valores.

Se diferencia del Indicador del análisis fundamental, ya que éste se concentra solo en los fundamentos de la empresa como son las ventas, el costo de ventas utilidades (Bruta, Operación,

Antes de ISR y PTY y Utilidad Neta, Free Cash Flow, Capital Cash Flow y Equity Cash Flow y perspectivas del negocio.

En cambio, el Análisis Técnico, utiliza datos históricos y datos de mercado, y tendencia de precios, es decir, patrones de comportamiento previos, es decir, poder pronosticar los precios de las acciones.

Lo primero que se debe analizar, son las siguientes variables:

**Los principales indicadores técnicos son:**

1. **Soportes y resistencias.** Se analizan los gráficos. La resistencia es el nivel que no permite a la acción seguir subiendo y el soporte es nivel que no permite a la acción seguir bajando. Una vez superada la resistencia, ésta se convierte en soporte, pues pasa a quedar abajo del precio. Y sucede al revés, si se perfora un soporte, éste se convierte en resistencia, pues ahora queda por encima del último precio.
2. **Tendencia.** Una premisa del análisis técnico es que los precios se mueven en tendencias, en direcciones ya sea alcista, lateral o bajista.
3. **Índice de Fuerza Relativa (RSI).** El RSI sigue la tendencia de los precios y se expresa gráficamente en un rango de piso y techo de 0 a 100. O sea, si el RSI es 70 o mayor, significa que el instrumento financiero es exceso de compra el precio de compra ha subido más de los que se esperaba en el mercado, por lo tanto, es conveniente venderlo. Si el RSI es de 30 o menos, significa que nuestro instrumento financiero se está vendiendo en exceso, y por lo tanto el precio de venta se va para abajo, siendo entonces que los inversionistas suelen comprar a menor costo.
4. **Promedio Móvil Simple.** Es el precio promedio en un momento determinado, un minuto, una hora, un día, etc. Donde en precio del activo en cada uno de los períodos elegidos tiene la misma importancia.

5. **Promedio Móvil Exponencial.** Este indicador le da más importancia a las últimas cotizaciones con respecto a la media general. Por ejemplo, en un promedio obtenido de 20 jornadas, tendrán más importancia los últimos días que los primeros días. O sea, que lo que se toma en cuenta, son los precios de los últimos días para analizar mejor la tendencia.
6. **Convergencia, Divergencia de la Media Móvil (MACD).** Se analiza en una gráfica donde se trazan 2 líneas MACD paralelas Es la diferencia entre 2 líneas móviles. Pero, si estas líneas se cruzan, entonces significaría que es muy probable que la tendencia de precio cambie.
7. **Bandas de Bollinger.** Están trazadas dos líneas. Indican una venta cuando están por encima de la media móvil y una compra cuando las bandas están por debajo de la media.
8. **FIBONACCI.** Algunos inversionistas toman en su análisis el FIBONACCI para determinar cuánto podría repuntar, o bien retroceder el precio de un activo determinado. Los retrocesos de FIBONACCI nos permiten establecer “a priori” los niveles de soporte o de resistencia donde se puede esperar un cambio. Los niveles de Fibonacci más populares son como sigue: 23.6% 38.2% - 50 %- 61.6% -100% y 161.8% Normalmente se aplican a tramos donde el mercado ha demostrado una tendencia y se utilizan para detectar cuando el precio de un activo llega a un punto y rebota para tomar la misma tendencia.

**Corro de compra o corro de venta es un mercado bursátil donde se llevan a cabo transacciones a través de medios tradicionales como si se tratara de una SUBASTA.** Este mercado de Corros se sitúa en un espacio físico donde los operadores de mercado que representan a los

**oferentes y demandantes casan las transacciones de sus clientes de viva voz.**

**El mercado de corros tiene una actividad de dos veces al día, pues las subastas se realizan todos los días a las 12.00 horas, así como a las 16:00 horas. Los mercados de corros más conocidos mundialmente son los de Nueva York con 17 corros.**

**Japón es el mercado más importante por el volumen de transacciones que mueve.**

**Por último, España, donde las empresas cotizadas, desde el 2009 pasaron a un sistema de corros electrónico bajo la modalidad de “fixing” Es una modalidad que consiste en la negociación de acciones mediante la fijación de precios únicos y se basa en subastas.**

**Existen la SUBASTA DE APERTURA Y LA SUBASTA DE CIERRE a las 12 y a las 16 horas respectivamente.**

**La validez de las órdenes en el Mercado de Corros es de un día y deben lanzarse al mercado, ya que en muchos casos si las órdenes son limitadas, no encontrarán contrapartida debido a la menor liquidez de las sociedades que integran este mercado.**

## **INTRODUCCIÓN A LOS MÚLTIPLOS Y RAZONES FINANCIERAS**

**Razón de liquidez Caja, Ácido, Circulante, Endeudamiento, Apalancamiento, Operación, Actividad, Inventarios, Cuentas por Cobrar, Rotación de Activos.**

## **ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS PARA LA TOMA DE DECISIONES DE CALIDAD**

Esta técnica nos ayuda en el análisis y diagnóstico empresarial para la toma de decisiones de calidad y en **muchas ocasiones puede originar una planeación de inversión o en su defecto de desinversión.**

Los Estados Financieros son documentos que concentran el registro de operaciones de la empresa en forma **ordenada, resumida, cuantificada, confiable y accesible, con el objeto de que sean utilizados en el conocimiento y análisis empresarial para la toma de decisiones.** Por medio de ellos se llega al conocimiento financiero profundo de una organización.

Debido al cambio acelerado de los mercados mundiales, las organizaciones están comprometidas a llevar a cabo un proceso constante de **razonamiento** para lograr un mejor aprovechamiento de sus recursos, tanto a corto, mediano y largo plazo. Esto lleva a

los responsables de las organizaciones, consultores y personas interesadas en la evaluación de la gestión empresarial a la toma de decisiones de calidad en forma oportuna y eficiente, siempre con respaldo documental, precisamente en los Estados Financieros.

De aquí surgen los E.F. Estáticos (Balance General) y EF Dinámicos (Edo. de Resultados).

**Las técnicas más usuales de análisis son:**

- a) Razones financieras
- b) Análisis del Punto de Equilibrio
- c) Estado de Cambios en la situación financiera
- d) Otros análisis, tales como: EF comparativos con variaciones en cifras absolutas y relativas, EF comparativos con cifras relativas o sea convertidas a porcentajes, Estados Financieros comparativos con números índices.

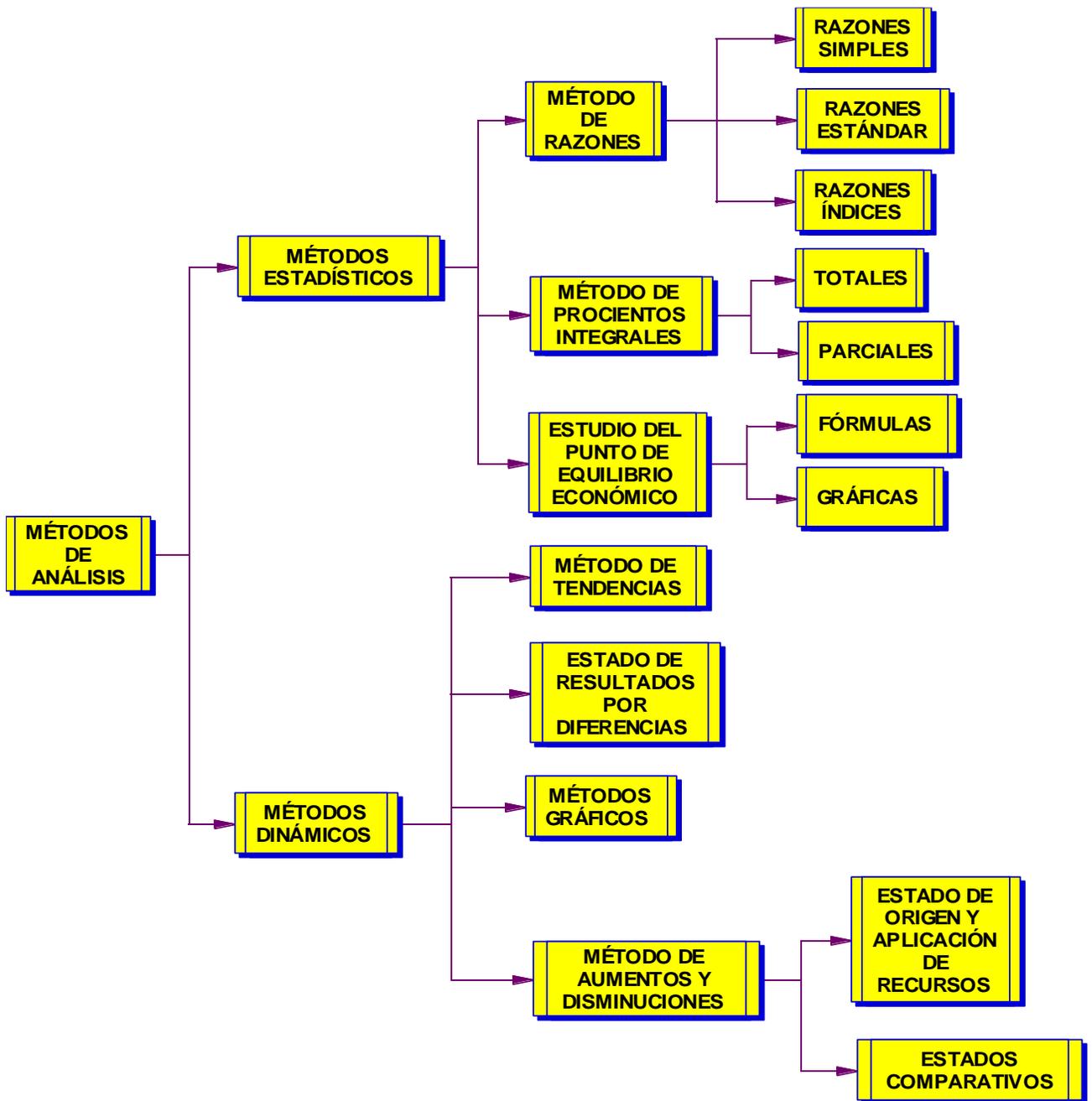
El Boletín B10 emitido por el IMCP obliga a las empresas a emitir EF reexpresados o actualizados que implica el reconocimiento de

la inflación a un momento determinado, por ello el método de Razones y Proporciones Financieras debe hacerse sobre EF reexpresados y sobre todo por el reconocimiento de lo que la empresa vale a una fecha determinada, ya que las cifras históricas dan lugar a la toma de decisiones posiblemente equivocadas.

Por ejemplo, de su análisis de los EF se puede desprender que la **liquidez** de la empresa es baja debido a la **lentitud de cobranza a clientes**, y que la **palanca financiera está por debajo de los niveles de endeudamiento** de la rama industrial en que se desenvuelve la empresa, que la **cobertura de intereses que generan sus utilidades de operaciones es restringida**, por lo que no puede contratar nuevos créditos, que el **rendimiento de sus activos fijos es bajo** y por lo tanto también lo es el **rendimiento de la inversión total**, que la utilidad sobre ventas es baja a pesar de que la Utilidad Bruta se mantiene arriba del promedio de la industria.

Por ello, cuando un Director de Finanzas tiene un diagnóstico como el descrito anteriormente, **tendrá bases suficientes para decidir el rumbo de la empresa**, como por ejemplo **renovar el**

Depto. de Crédito y Cobranzas por uno más experimentado, quizá busque la reducción de gastos de operación, investigaría porqué es lenta su rotación en activos fijos o bien porqué es baja su productividad. Por ello el contar con información adecuada facilitará el camino para la toma de decisiones acertadas.



## RAZONES DE LIQUIDEZ

- Razón Circulante  $\frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}} = \text{Veces}$

La **Prueba de Liquidez** representa la proporción en veces en que la empresa puede hacer frente a su deuda en el corto plazo. Los A.C. incluyen efectivo, valores, cuentas por cobrar, inventarios, entre otros. Los pasivos circulantes se integran por cuentas por pagar a corto plazo, intereses, impuestos, sueldos y salarios, entre otros.

- Prueba del Ácido  $\frac{\text{AC (-) Inventarios}}{\text{Pasivo Circulante}} = \text{Veces}$

Representa el activo disponible de inmediato con que se cuenta para pagar los pasivos a corto plazo. Es la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones sin considerar la venta inmediata de sus inventarios. Se eliminan en esta prueba los inventarios para observar la capacidad de la empresa para pagar sus obligaciones a corto plazo sin que se tengan que vender y luego reponer los inventarios.

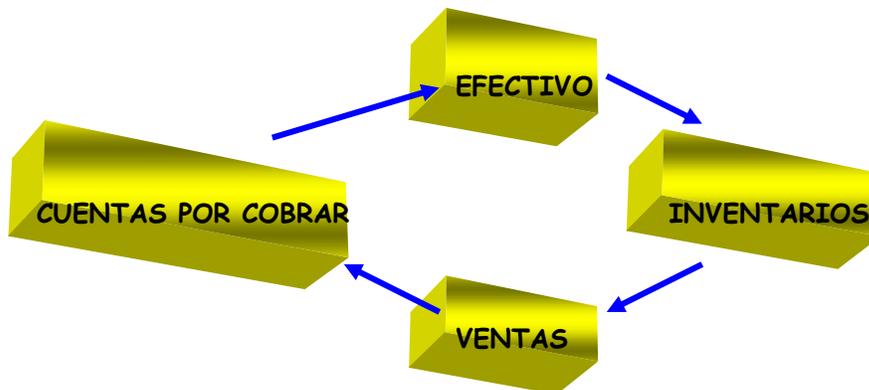
- $$\text{Liq. Inmediata} = \frac{\text{Efectivo y Equivalentes}}{\text{Pasivo Circulante}} = \$ \text{ líquido por cada } \$ \text{ de PC adeudado}$$

- $$\text{Margen de seguridad} = \frac{\text{Cap. De Trabajo Neto}}{\text{Pasivo Circulante}} = \text{Veces de Cap. T. por c/\$ de PC}$$

- $$\text{Intervalo Defensivo ID} = \frac{(\text{Efect. y Equi.} + \text{Inv. Temp.} + \text{Cx C})}{\text{Gastos Projectados sin Depreciación}}$$

Gastos Projectados sin Depreciación =  
Costo de Ventas  
Más Gastos de Venta  
Más Gastos de Administración  
Más Gastos de Investigación y Desarrollo  
Más Depreciación del Período

**Ciclo de conversión de efectivo**



La prueba más difícil sería solo considerar como AC solo las Cuentas por Cobrar de inmediata realización.

### TEMARIO

- \* ADMINISTRACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO: SINCRONIZACIÓN DE LOS FLUJOS DE EFECTIVO - RECOMENDACIONES PARA EL MANEJO DE CAJA Y BANCOS EN FUNCIÓN A LA LIQUIDEZ (FLOATING, DIFERIMIENTO DE EROGACIONES, RECIPROCIDAD BANCARIA, USO ADECUADO DE SOBREGIROS, MESAS DE INVERSIÓN).
- \* CASH FLOW

### OBJETIVO DE LA SESIÓN: INFORMATIVA DE DISCUSIÓN

#### GRUPAL

- \* USTED APRENDERÁ LAS TÉCNICAS MÁS COMUNES DE PLANEACIÓN A MEDIANO Y LARGO PLAZO.
- \* ASIMILARÁ, ADEMÁS, EL MANEJO BÁSICO DE CAJA, BANCOS Y VALORES NEGOCIABLES A CORTO PLAZO, ASÍ COMO SU PLANEACIÓN A CORTO PLAZO, LO CUAL AYUDARÁ A EVITAR QUE UNA EMPRESA CAIGA EN INSOLVENCIA TÉCNICA Y DESPUÉS EN QUIEBRA

PLANEACIÓN DE MEDIANO Y LARGO PLAZO Y FUENTES DE FINANCIAMIENTO

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 los otros dos a las erogaciones de dinero (flujo negativo).

**Recomendaciones para ser aplicadas de inmediato en su vida profesional**

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

- Incrementar el volumen de ventas.
- Incrementar el precio de ventas.
- Mejorar la mezcla de ventas (Impulsando las de mayor margen de Contribución, como ya se estudió en el Punto de Equilibrio).
- Eliminar descuentos, cuando la competencia lo permita.

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

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

- 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"

**Ejemplo:**

- 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** o **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 más 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? (2)

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 P. Financiera a CP?

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.

**CASO PRÁCTICO DE CASH FLOW**

La empresa TRANSA SA de CV le pide a usted, como Analista 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

**UNIVERSIDAD DE NEGOCIOS**  
**INVERSIONES EN MERCADO DE CAPITALES**

|   | AGO     | SEP     | OCT     | NOV     | DIC     |
|---|---------|---------|---------|---------|---------|
| <b>INGRESOS</b>   |         |         |         |         |         |
| 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  |
| <b>EGRESOS</b>  |         |         |         |         |         |
| <b>Compras 70% de las Ventas</b>  |         |         |         |         |         |
| Las compras se pagan así:   |         |         |         |         |         |
| 10% en efectivo   |         |         |         |         |         |
| 70% se pagan a un mes   |         |         |         |         |         |
| 20% se pagan a dos meses  |         |         |         |         |         |
| <b>Pagos de Renta de Oficinas</b>                                       |         |         |         |         |         |
| Renta Mensual   | 5.000   | 5.000   | 5.000   | 5.000   | 5.000   |
| <b>Sueldos y Salarios Fijos 96,000 anuales</b>                          |         |         |         |         |         |
| <b>Sueldos por Comisión Variables 10% de las Ventas Netas Mensuales</b> |         |         |         |         |         |
| <b>Pago de Impuestos</b>  |         |         |         |         | 25.000  |
| <b>Compra de activo fijo</b>  |         |         |         | 130.000 |         |
| <b>Pago de Intereses</b>  |         |         |         |         | 10.000  |
| <b>Pago de Dividendos</b>   |         |         | 20.000  |         |         |
| <b>Pago de Préstamo que vence en diciembre</b>                          |         |         |         |         | 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



**UNIVERSIDAD DE NEGOCIOS**  
**INVERSIONES EN MERCADO DE CAPITALES**

| 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         |
| <b>COBRANZA DE CARTERA</b>           |                          |     |            |            |            |
| CON VENCIM. A UN MES (50%)           |                          | 50  | 100        | 200        | 150        |
| CON VENCIM A DOS MESES (30%)         |                          | 30  | 60         | 120        |            |
| OTROS INGRESOS EN EFECTIVO           |                          |     |            |            | 30         |
| <b>TOTAL DE INGRESOS EN EFECTIVO</b> |                          |     | <b>210</b> | <b>320</b> | <b>340</b> |

| 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         |
| <b>PAGOS DE CUENTAS POR PAGAR</b>   |                          |     |            |            |            |
| 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         |
| <b>TOTAL DE EGRESOS EN EFECTIVO</b> |                          |     | <b>213</b> | <b>418</b> | <b>305</b> |

| 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                    |                          |     | <b>-3</b> | <b>-98</b> | <b>35</b>  |
| SALDO EN EFECTIVO A FINALES DE SEPTIEMBRE |                          |     | 50        | 47         | <b>-51</b> |
| EFFECTIVO FINAL                           |                          |     | 47        | <b>-51</b> | <b>-16</b> |
| Menos: SALDO MÍNIMO DE EFECTIVO REQUERIDO |                          |     | 25        | 25         | 25         |
| <b>FINANCIAMIENTO TOTAL REQUERIDO</b>     |                          |     |           |            |            |
| DOCUMENTOS POR PAGAR                      |                          |     |           | <b>-76</b> | <b>-41</b> |
| SALDO EN EFECTIVO EXCEDENTE               |                          |     | 22        |            |            |

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

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD DEL CASH FLOW

|                                     | PESI-<br>MISTA | MAS PRO-<br>BABLE | OPTI-<br>MISTA | PESI-<br>MISTA | MAS PRO-<br>BABLE | OPTI-<br>MISTA | PESI-<br>MISTA | MAS PRO-<br>BABLE | OPTI-<br>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            |

### Método de Razones Estándar

**Concepto de medida estándar:**

El objeto de comparar es precisar analogías y diferencias de lo comparado. El Método Comparativo, en la forma en que utiliza en AIEF, es tan antiguo como la división del tiempo hecho por el hombre, a cuya naturaleza le es inherente el deseo continuo de obtener el mayor provecho con el menor esfuerzo posible. En México se da mucho este sistema, pero es mal empleado.

De hecho, el provecho máximo, obtenido con el esfuerzo mínimo, es la ley de la economía universal. Es el deseo más poderoso en

el perfeccionamiento de la actuación humana en lo económico y ha provocado que se inventen moldes o patrones que sirvan como bases de comparación para regular la conducta de la humanidad y también su eficiencia, basándose todo en establecimiento de puntos de comparación.

Las medidas estándar en las empresas son:

- . Servir como instrumento de control y como medida de eficiencia, para reducir el desperdicio, mediante la comparación constante y tan frecuente como sea posible, de lo que haya considerado que debe ser.
- . Las medidas estándar son un instrumento de control, no siendo en sí mismas un fin, sino un medio para alcanzar un propósito: **MAYOR EFICIENCIA**. El control no debe llevarse más allá del punto necesario para obtener un ahorro en el negocio.
- . Las comparaciones de las medidas estándar con los resultados obtenidos permiten precisar en qué parte se logró la finalidad propuesta y poder apreciar el grado de eficiencia alcanzado al operar la empresa con respecto a los estándares prefijados. Por eso existen los **PRESUPUESTOS**.

- . Las diferencias resultantes de la comparación de los datos actuales con las medidas básicas representan las desviaciones de lo actual, de lo prefijado, de lo presupuestado.
- . Las diferencias entre lo real y lo presupuestado son las desviaciones a favor o bien en contra de la empresa. Las desviaciones desfavorables se traducen en desperdicios y conllevan a la disminución de las utilidades, por lo que es indispensable se investiguen, se llegue al fondo del problema y se corrijan para siempre.

### **PRINCIPIO DE EXCEPCIONES**

Al querer obtener el máximo beneficio con el esfuerzo menor, ha obligado a los empresarios a elaborar mejores y más prácticos métodos de control administrativo que le permitan obtener los mayores beneficios posibles. Tal es el caso de las RAZONES ESTÁNDAR, cuyo establecimiento deriva de un cuidadoso estudio de todos los aspectos particulares de la empresa. En la técnica contable, el contar con medidas de eficiencia, es tener una base de comparación que sea un índice de eficiencia y de punto de partida para posteriores investigaciones, para que la administración pueda formarse un juicio satisfactorio sobre los resultados obtenidos, en virtud de que la introducción de razones estándar para que la administración de los negocios la capacita para comparar lo que debe ser con lo que es en realidad.

Esta comparación permite conocer las desviaciones de los estándares; desviaciones que constituyen excepciones a los estándares establecidos, sobre las cuales los directivos concentran su atención con el fin de investigar las causas que las originaron y tratar de corregirlas, observando superficialmente a los resultados que si cumplieron con los estándares con objeto de no perder tiempo y concentrarse en lo que si origina un problema.

De lo anterior nace el Principio de las Excepciones: La eficiencia administrativa se incrementa considerablemente al concentrar la atención a la administración únicamente en aquellos aspectos ejecutivos que signifique variaciones significativas del presupuesto, o plan de negocios.

La administración por excepciones necesita de la configuración del CUADRO DE MANDO con un conjunto de razones estándar e indicadores relevantes, con los que se comparan los resultados obtenidos para conocer la situación y marcha de la empresa y detectar desviaciones para identificar las causas y actuar.

Las razones estándar se dividen en:

Razones internas

Razones Externas

Las **internas** se formulan con datos acumulados de varios ejercicios por la experiencia propia de la empresa, para establecer el control, regular la eficiencia financiera y la eficiencia de operación empresarial.

Las **externas** se forman con los datos acumulados en tiempos iguales por la experiencia de empresas que se dedican a la misma actividad.

Al construir estas razones se requiere:

- . Que las empresas que se agrupan sean similares
- . Que haya uniformidad en las condiciones macroeconómicas en métodos contables, en la producción, en los artículos vendidos y en general en las prácticas de los negocios. Tanto mayores y diversas sean las diferencias existentes, en los tiempos citados, de las empresas que se agrupan, más lejos está la razón de ser una “medida representativa”.

## **CICLO DE CONVERSIÓN DEL EFECTIVO**

El entender el ciclo de conversión del efecto de la empresa es indispensable para la administración financiera a corto plazo. Este ciclo da la explicación de la administración de los activos circulantes y de los pasivos circulantes.

## **CÁLCULO DEL CICLO DE CONVERSIÓN DE EFECTIVO**

El Ciclo Operativo (OC – Operating Cycle) en una empresa es el tiempo que transcurre desde el inicio del proceso de producción hasta el cobro del dinero por la venta del producto terminado.

El CO (OC por sus siglas en Inglés) tiene dos categorías importantes a corto plazo:

a) Cuentas por Cobrar

b) Inventarios.

¿Cómo se mide el Ciclo de Conversión de Efectivo? (CCC - Cash Conversion Cycle)

Se mide en tiempo transcurrido, sumando el Edad Promedio del Inventario (AAI – Average Age Inventory) y el Período Promedio de Cobranza (ACP Average Collectible Period)

$$OC = AAI + ACP$$

Sin embargo, hay que considerar que para producir y vender un producto también incluye la compra de material para producción a Crédito, lo que origina a las Cuentas por Pagar y éstas reducen el número de días que los recursos de una empresa están invertidos en el ciclo operativo y de aquí surge una nueva

variable que es el Período Promedio de Pago (APP – Average Payable Payment). Por lo tanto, la fórmula para el ciclo de conversión del efectivo sería:

$$CCC = OC - APP$$

Si se sustituye ambas ecuaciones quedaría:

$$CCC = AAI + ACP - APP$$

### Línea de Tiempo para el Ciclo de Conversión

#### Caso práctico:

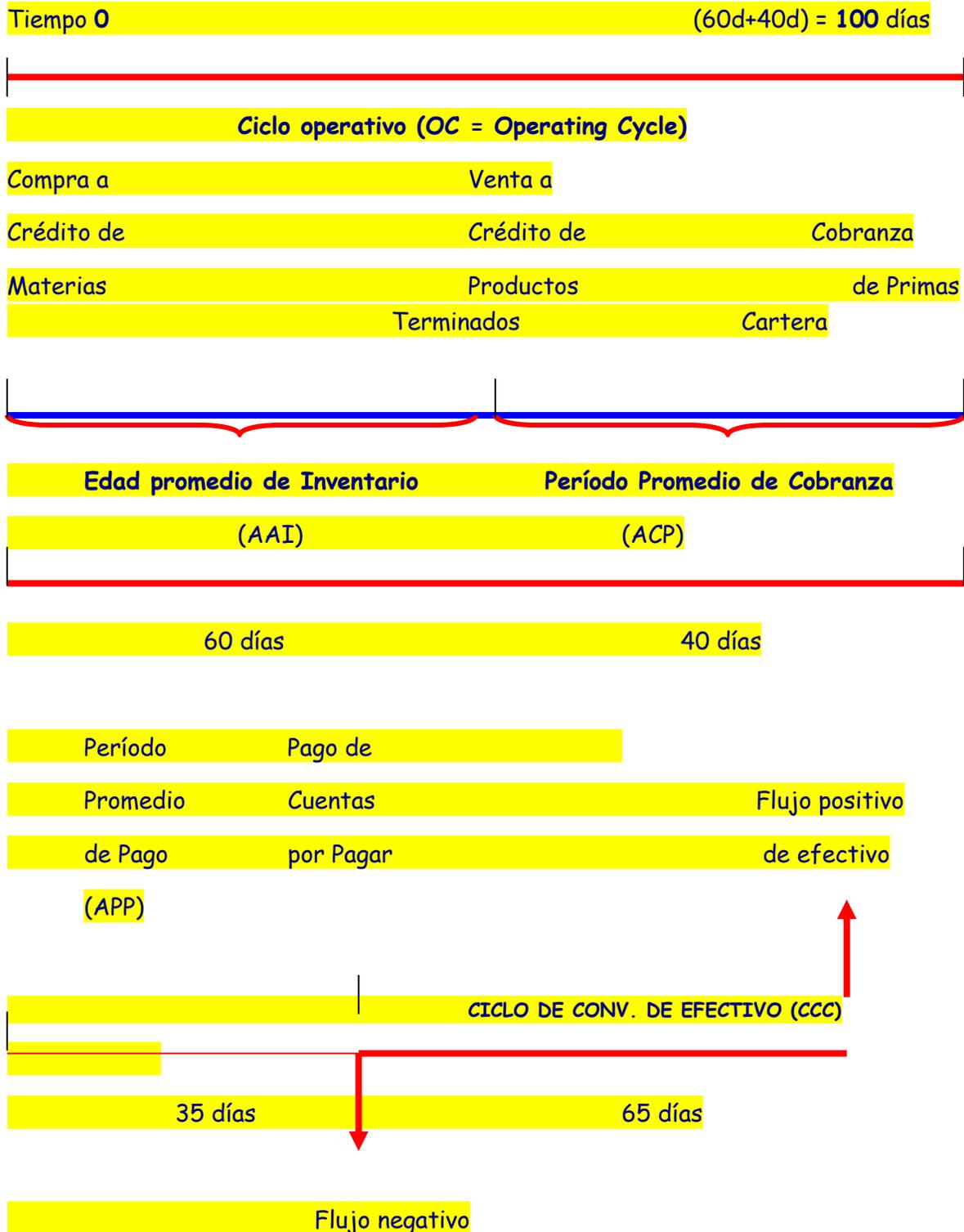
La empresa La Servilleta Feliz es productora de papel de servicio para mesa.

Sus ventas anuales son de 10 millones de dólares, y su Costo de Ventas es del 75% de las ventas y las Compras son el 65% del Costo de Ventas. La empresa tiene una edad promedio de inventario de 60 días, un Período Promedio de Cobranza de 40 días y un período promedio de pago de 35 días. **Se le pide a usted:**

- Determine el ciclo de conversión de efectivo (número de días-base anual 360 días)
- Determine los recursos invertidos

**UNIVERSIDAD DE NEGOCIOS**  
**INVERSIONES EN MERCADO DE CAPITALES**

c) Dé su opinión financiera



**UNIVERSIDAD DE NEGOCIOS**  
**INVERSIONES EN MERCADO DE CAPITALES**



**SOLUCIÓN**

a) El ciclo de conversión de efectivo es de  $60 + 40 - 35 = 65$  días.

De acuerdo con la información proporcionada, los recursos de la empresa invertidos en este ciclo de conversión de efectivo (base 360 días) son como sigue:

b)

$$\text{Inventario} = (10,000,000 \times 0.75) \times (60/360) = 1,250,000$$

$$+\text{Ctas. por Cobrar} = (10,000,000 \times 40/360) = 1,111,111$$

$$-\text{Ctas. por Pagar} = (10,000,000 \times 0.75 \times 0.65) \times (35/360) = \underline{473,958}$$

$$=\text{Recursos Invertidos} \quad \underline{1,887,153}$$

c)

Cualquier cambio en los períodos mencionados, cambiarán los recursos invertidos en las operaciones. Si por ejemplo si esta empresa pudiera reducir 5 días el promedio de cobranza de sus cuentas por cobrar, la línea de tiempo de conversión de efectivo sería más corta y reduciría de esta manera la cantidad de recursos invertido en las operaciones.

Si se reducen 5 días en el promedio de cobranza, consecuentemente dicho promedio reduciría en efectivo como sigue:

$$10,000,000 \times (5/360) = 138,889$$

## **REQUERIMIENTOS DE FINANCIAMIENTO DEL CICLO DEL CONVERSIÓN DEL EFECTIVO**

El Ciclo de Conversión de Efectivo se puede utilizar como base para explicar cómo podemos lograr que una empresa financie su inversión en activos operativos.

Existen dos tipos de financiamiento.

### **1) Permanentes**

## **2) Estacionales**

### **Estrategias de Financiamiento**

#### **a) Estacionales Agresivas**

#### **b) Conservadoras**

### **FINANCIAMIENTO PERMANENTE COMPARADO CON EL ESTACIONAL**

Si las ventas de una empresa son constantes, entonces su inversión en activos operativos también debe ser constante y la empresa solo tendrá un **requerimiento permanente de financiamiento**.

Si las ventas son cíclicas, entonces su inversión en activos operativos variará a través del tiempo con sus ciclos de ventas y entonces la empresa tendrá un requerimiento estacional de financiamiento además del financiamiento permanente requerido por su inversión mínima en activos operativos.

### **EJEMPLO**

#### **Caso 1**



**UNIVERSIDAD DE NEGOCIOS**  
**INVERSIONES EN MERCADO DE CAPITALES**

La empresa ABC tiene en promedio \$50,000 en efectivo y valores negociables, \$1,250,000 en inventarios y \$750,000 en cuentas por cobrar. La empresa es estable, por lo que sus activos operativos se pueden considerar permanentes.

Las cuentas por pagar son estables y son por \$425,000.

¿Calcule su inversión permanente en activos operacionales, equivalente a su requerimiento de financiamiento permanente?

**SOLUCIÓN**  $50,000 + 1,250,000 + 750,000 - 425,000 = 1,625,000$

Efectivo + Inventarios + C x C - C x P = Requerimiento de \$ permanente

**CASO 2**

- La empresa juguetera XYZ tiene necesidades de financiamiento estacional y su pico de ventas es en diciembre y enero.
- Siempre mantiene 25,000 en caja, bancos y valores negociables
- El saldo es de 100,000 en inventarios
- El saldo es de 60,000 en cuentas por cobrar.
- En septiembre y octubre los inventarios de XYZ se incrementan a 750,000 y sus cuentas por cobrar aumentan a 400,000.
- Para ser eficiente en su producción, la empresa XYZ produce sus inventarios a una tasa constante durante el año, de tal manera que las Cuentas por Pagar se mantienen en 50,000 durante todo el año.
- Por consiguiente, la empresa tiene un requerimiento permanente de financiamiento para su nivel mínimo de operación y por ello se le solicita a usted lo siguiente:
  - a) ¿Determinar el nivel de financiamiento mínimo?

b) ¿Determinar el nivel de requerimiento en la época estacional?

c) ¿En función a las dos preguntas anteriores usted debe determinar a) El rango de requerimiento de efectivo mínimo (permanente) y b) El que se necesite en la época estacional

**Solución**

a)  $25,000 + 100,000 + 60,000 - 50,000 = 135,000$

b)  $(25,000 + 750,000 + 400,000 - 50,000) - 135,000 = 990,000$

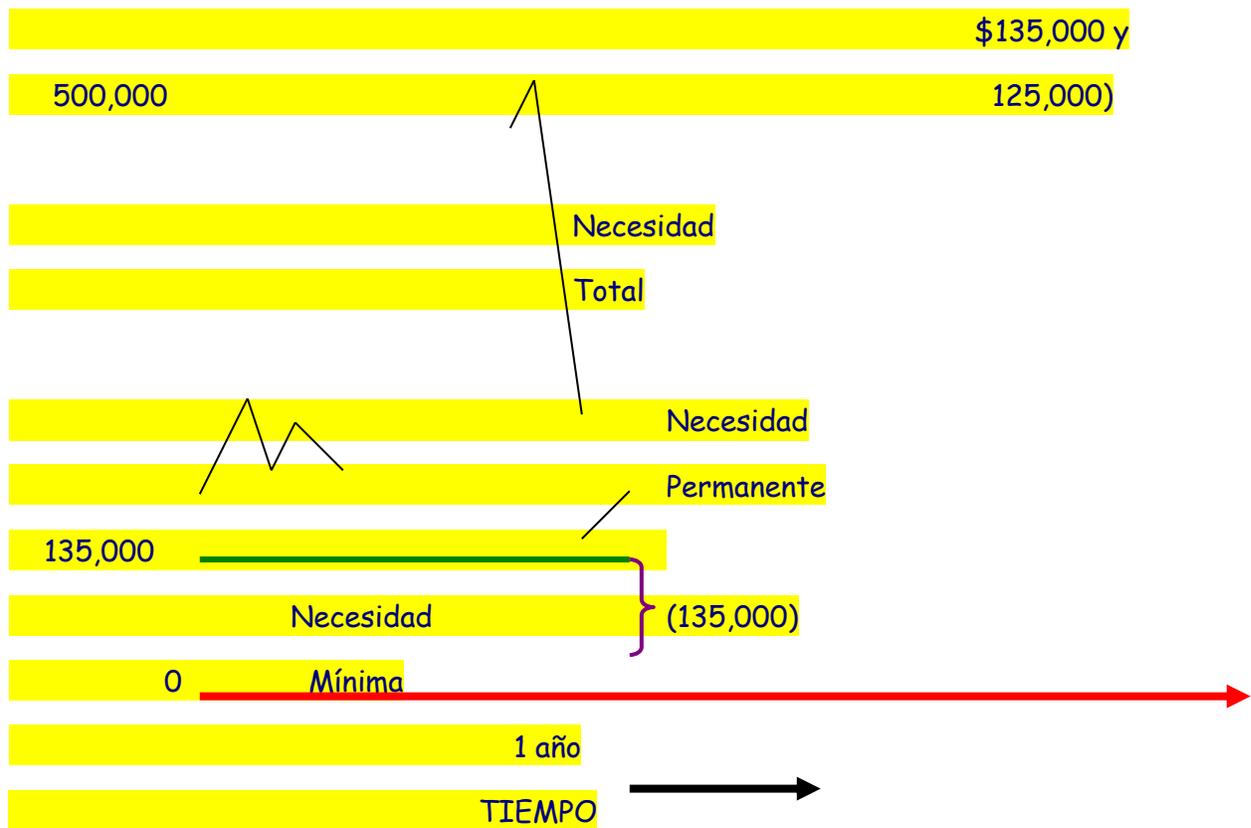
c)

- Variación de 135,000 (permanente)

•  $135,000 + 990,000 = 1,125,000$  (estacional) =  $[135,000 + 1,125,000]$



**UNIVERSIDAD DE NEGOCIOS**  
**INVERSIONES EN MERCADO DE CAPITALES**



**ESTRATEGIAS DE FINANCIAMIENTO ESTACIONALES AGRESIVAS**  
**COMPARADAS CON LAS CONSERVADORAS**

Generalmente los financiamientos a **corto plazo** son más baratos que los de largo plazo, sin embargo, los de largo plazo tienen como ventaja que la empresa bloquee sus costos de financiamiento durante un período y por lo tanto evite los incrementos en las tasas de interés a corto plazo, además de que asegura que los fondos requeridos estén disponibles cuando la empresa los necesite.

Los financiamientos a **corto plazo** exponen a la empresa a correr el riesgo de que no pueda pagar su deuda en sus "picos

estacionales”, por la falta de liquidez precisamente en la época estacional, como lo es la Industria Textil y la Industria Juguetera, entre otras muchas. La estrategia agresiva de financiamiento busca que la empresa financie sus propias operaciones con deuda a corto plazo y sus requerimientos permanentes con deuda a largo plazo.

En la estrategia conservadora, la empresa financia sus requerimientos tanto estacionales como permanentes con deuda a largo plazo

**Ejemplo:**

La empresa Transa SA de CV, tiene un requerimiento permanente de financiamiento de \$135,000 en Activos de Operación y Requerimientos Estacionales que varían de \$0 a \$990,000 y promedian \$101,250

Si Transa SA de CV puede obtener un financiamiento a corto plazo al 6.25% y fondos a largo plazo al 8% y si puede obtener el 5% sobre la inversión de los excedentes temporales de tesorería, entonces le piden a usted que:

DETERMINE UD. a) EL COSTO ANUAL DE UNA ESTRATEGIA AGRESIVA DE FINANCIAMIENTO ESTACIONAL y COMPÁRELA CON EL

b) CÁLCULO DE LA ESTRATEGIA CONSERVADORA Y

c) DÉ SU OPINIÓN SOBRE CUÁL SERÍA LA MEJOR DECISIÓN Y POR QUÉ.

**Solución:**

a) Costo de financiamiento a corto plazo =  $0.0625 \times 101,250 = 6,328.13$

+Costo de financiamiento a largo plazo =  $0.0800 \times 135,000 = 10,800.00$

-Utilidad sobre excedentes de efectivo =  $0.0500 \times 0 = 0.00$

Costo Total de la **estrategia agresiva** = 17,128.13

b) Costo de financiamiento a corto plazo =  $0.0625 \times 0 = 0$

+Costo de financiamiento a largo plazo =  $0.0800 \times 1125000 = 90,000.00$

-Utilidad sobre excedentes de efectivo=  $0.0500 \times 888,750 = 44,437.50$

Costo Total de la **estrategia conservadora** = 45,562.50

c) Es por demás evidente que la **estrategia agresiva es la menos costosa**, sin embargo, sus necesidades de efectivo en su época estacional pico debe tener un financiamiento adecuado para sus necesidades de tesorería y que no detenga la producción.

La **estrategia agresiva es mucho más riesgosa** que la conservadora porque la **tasa de interés fluctúa** y pudiera dificultar la rápida obtención del financiamiento a corto plazo en las épocas estacionales de mayor requerimiento de efectivo.

La **estrategia conservadora evita riesgos** con una tasa de interés congelada, pero es más costosa debido al **margen negativo entre la tasa de inversión de los excedentes de tesorería (del 5%) y el costo de financiamiento a largo plazo (del 8%)**. De donde opere la empresa entre los dos extremos de las estrategias conservadora y agresiva, dependerá la disposición de la Dirección hacia el riesgo y la fuerza y poder de negociación bancaria o bien con fuentes de financiamiento internas.

## ESTRATEGIAS PARA ADMINISTRAR EL CICLO DE CONVERSIÓN DE EFECTIVO

Un CCE positivo, como se vio en el primer ejemplo, significa que la empresa debe utilizar los pasivos negociados (como lo son los préstamos bancarios) para mantener sus activos operativos. Los pasivos negociados tienen un costo preestablecido y explícito, por lo que la empresa se beneficia minimizando su uso para mantener su operación. Los pasivos negociados mínimos se pueden llevar a cabo mediante las siguientes sugerencias:

1. Rotar el inventario tan pronto como sea posible sin caer en "0" existencias, ya que esto afectaría directamente a las ventas y a las Cuentas por Cobrar y a la realización de la cartera.

2. Cobrar las Cuentas por Cobrar tan pronto como sea posible sin perder ventas por políticas de cobranza inadecuadas, o de alta presión.
3. Administrar los tiempos de envío, procesamiento y compensación para reducirlos cuando se cobre a los clientes e incrementarlos cuando se pague a proveedores, es decir, mayor rapidez en la cobranza y mayor dilación negociada sin intereses para los pagos a proveedores.
4. Pagar las cuentas por pagar tan lento como sea posible sin dañar la calificación de crédito de la empresa.

#### PREGUNTAS DE REPASO

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 1 AIEF

**UNIVERSIDAD DE NEGOCIOS**  
**INVERSIONES EN MERCADO DE CAPITALES**

COMPañÍA TRANSA, SA DE CV  
 ESTADO DE POSICION FINANCIERA AL:

| <b>A C T I V O</b>                         | Al 12/31/2006    |                | Al 12/31/2005    |                |
|--|------------------|----------------|------------------|----------------|
| <b>CIRCULANTE</b>                          |                  |                |                  |                |
| Caja y Bancos                              | 15,116           | 0.98%          | 5,000            | 0.40%          |
| Clientes                                   | 130,000          | 8.40%          | 210,000          | 16.92%         |
| Deudores Diversos                          | 3,000            | 0.19%          | 4,000            | 0.32%          |
| Inventarios                                | 386,000          | 24.95%         | 200,000          | 16.11%         |
| Anticipos ISR (PP)                         | 10,000           | 0.65%          | 25,000           | 2.01%          |
| Acciones, Bonos y Valores                  | 10,000           | 0.65%          | 35,000           | 2.82%          |
| Depósitos en Garantía                      | 5,000            | 0.32%          | 8,000            | 0.64%          |
| <b>Total de Activo Circulante</b>          | <b>559,116</b>   | <b>36.14%</b>  | <b>487,000</b>   | <b>39.24%</b>  |
| <b>FIJO</b>                                |                  |                |                  |                |
| Equipo de Transporte                       | 80,000           | 9.63%          | 104,200          | 15.69%         |
| Mobiliario y Equipo                        | 30,000           | 3.61%          | 40,000           | 6.02%          |
| Maquinaria y Equipo                        | 350,000          | 42.12%         | 300,000          | 45.17%         |
| Valor a Costo de Adquisición               | 460,000          |                | 444,200          | 66.88%         |
| Actualización AF (B10)                     | 500,000          | 60.17%         | 300,000          | 45.17%         |
| Depreciación Acumulada                     | -129,000         | -15.52%        | -80,000          | -12.04%        |
| <b>Total de Activo Fijo NETO</b>           | <b>831,000</b>   | <b>53.71%</b>  | <b>664,200</b>   | <b>53.51%</b>  |
| <b>OTROS ACTIVOS</b>                       |                  |                |                  |                |
| Instalaciones                              | 80,000           | 50.96%         | 50,000           | 55.56%         |
| Gastos de Organización                     | 10,000           | 6.37%          | 10,000           | 11.11%         |
| COSTO DE ADQUISICION                       | 90,000           | 57.32%         | 60,000           | 66.67%         |
| Actualización de Instalaciones             | 90,000           | 57.32%         | 40,000           | 44.44%         |
| Amortización Acumulada                     | -23,000          | -14.65%        | -10,000          | -11.11%        |
| <b>Total de otros Activos Netos</b>        | <b>157,000</b>   | <b>10.15%</b>  | <b>90,000</b>    | <b>7.25%</b>   |
| <b>ACTIVO TOTAL</b>                        | <b>1,547,116</b> | <b>100.00%</b> | <b>1,241,200</b> | <b>100.00%</b> |
| <b>P A S I V O</b>                         |                  |                |                  |                |
| <b>CIRCULANTE</b>                          |                  |                |                  |                |
| Proveedores                                | 300,000          | 98.66%         | 150,000          | 62.92%         |
| Impuestos por Pagar                        | 1,000            | 0.33%          | 10,000           | 4.19%          |
| Documentos por Pagar                       | 2,000            | 0.66%          | 19,500           | 8.18%          |
| Provisión de ISR                           | 1,080            | 0.36%          | 58,884           | 24.70%         |
| <b>Total de Pasivo Circulante (Cplazo)</b> | <b>304,080</b>   | <b>58.47%</b>  | <b>238,384</b>   | <b>50.89%</b>  |
| <b>FIJO (Largo Plazo)</b>                  |                  |                |                  |                |
| Acreedores Diversos                        | 6,000            | 2.78%          | 50,000           | 21.74%         |
| Crédito Hipotecario Industrial             | 210,000          | 97.22%         | 180,000          | 78.26%         |
| <b>TOTAL PASIVO FIJO</b>                   | <b>216,000</b>   | <b>41.53%</b>  | <b>230,000</b>   | <b>49.11%</b>  |
| <b>PASIVO TOTAL</b>                        | <b>520,080</b>   | <b>100.00%</b> | <b>468,384</b>   | <b>100.00%</b> |
| <b>CAPITAL CONTABLE</b>                    |                  |                |                  |                |
| Capital Social                             | 354,000          | 34.47%         | 300,000          | 38.82%         |
| Reservas de Capital                        | 9,000            | 0.88%          | 5,000            | 0.65%          |
| Actualización del Capital                  | 531,000          | 51.70%         | 306,500          | 39.66%         |
| Resultado de Ejercicios Anteriores         | 32,116           | 3.13%          | 80,000           | 10.35%         |
| Resultado del Ejercicio                    | 100,920          | 9.83%          | 81,316           | 10.52%         |
| <b>TOTAL DE CAPITAL CONTABLE</b>           | <b>1,027,036</b> | <b>100.00%</b> | <b>772,816</b>   | <b>100.00%</b> |
| <b>TOTAL DE PASIVO Y CAPITAL</b>           | <b>1,547,116</b> |                | <b>1,241,200</b> |                |

Nota 1: La rotación de inventarios de la industria es de 12 vueltas por año, es decir a 30 días

Nota 2: La Política de Crédito es a 30 días

**UNIVERSIDAD DE NEGOCIOS**  
**INVERSIONES EN MERCADO DE CAPITALES**

COMPañÍA TRANSA, SA DE CV  
ESTADO DEL RESULTADOS POR EL  
PERÍODO AL:

|                                       | 12/31/2006     |        | 12/31/2005     |        |
|---------------------------------------|----------------|--------|----------------|--------|
| Ventas Netas                          | 2,800,000      |        | 2,300,000      |        |
| Costo de Ventas                       | 2,000,000      | 71.43% | 1,610,000      | 70.00% |
| <b>UTILIDAD BRUTA</b>                 | <u>800,000</u> | 28.57% | <u>690,000</u> |        |
| Gastos de Administración              | 160,000        | 5.71%  | 150,000        | 6.52%  |
| Gastos de Venta                       | 300,000        | 10.71% | 230,000        | 10.00% |
| Gastos de Operación                   | <u>460,000</u> | 16.43% | <u>380,000</u> | 16.52% |
| <b>UTILIDAD DE OPERACIÓN</b>          | <u>340,000</u> | 12.14% | <u>310,000</u> | 13.48% |
| Costo Integ. de Financ. o Int. Deveng | 166,000        | 5.93%  | 169,800        | 7.38%  |
| <b>UTILIDAD ANTES DE ISR y PTU</b>    | <u>174,000</u> | 6.21%  | <u>140,200</u> | 6.10%  |
| ISR y PTU                             | 73,080         | 2.61%  | 58,884         | 2.56%  |
| <b>UTILIDAD NETA</b>                  | <u>100,920</u> | 3.60%  | <u>81,316</u>  | 3.54%  |

## **RAZONES DE SOLVENCIA (Estabilidad Financiera) Y APALANCAMIENTO**

Desde el punto de vista financiero, la solvencia significa la capacidad de pago que tiene una empresa a largo plazo o bien la capacidad para hacer frente a sus obligaciones a largo plazo. La diferencia entre liquidez y solvencia es el efectivo a corto plazo. No es lo mismo tener varios millones de pesos en efectivo, pero sin bienes raíces o activos fijos, con lo cual se tiene alta liquidez, con poca o nula solvencia. O bien es factible tener saldos muy bajos en efectivo, pero con gran inversión en activos fijos e inversiones en otras empresas, ésta última no mostrará alta liquidez pero si alta solvencia.

En otras palabras, es el exceso de Activos sobre los Pasivos y, por tanto, esto se refleja en la suficiencia del Capital Contable. Nos sirve para examinar la suficiencia del Capital Contable debido a la mezcla de sus recursos financieros y a la habilidad financiera de la empresa para satisfacer sus compromisos a largo plazo, así como sus obligaciones de inversión.

Por tanto, las razones de APALANCAMIENTO FINANCIERO son:

$$\text{a) ENDEUDAMIENTO} \quad \frac{\text{PASIVO TOTAL}}{\text{ACTIVO TOTAL}} = \frac{\$ \text{de pasivo por cada}}{\$ \text{de activo} (\times 100 = \%)}$$

Es la proporción de endeudamiento total que tiene la empresa, al comparar el Pasivo Total contra el Activo Total, siendo este el total de recursos que tiene la empresa en operación. También se interpreta como los pesos en riesgo que tienen los acreedores empresariales por cada \$ de recursos totales invertidos en la organización en general, o bien, es el porcentaje que la deuda representa del total de recursos invertidos en la operación. También se le llama a esta razón financiera, Deuda a Activos Totales.

$$\text{b) INVERSIÓN PROPIA} \quad \frac{\text{CAPITAL CONT.}}{\text{ACTIVO TOTAL}} = \frac{\$ \text{de CC por c/} \$ \text{ de}}{\text{Activo} (\times 100 = \%)}$$

Es complementaria a la anterior, ya que representa la proporción que tienen los accionistas de la empresa. O bien, por cada peso de Activo Total, los accionistas tienen X centavos invertidos.

$$\text{c) APALANCAMIENTO} \quad \frac{\text{PASIVO TOTAL}}{\text{C. Contable}} = \frac{\$ \text{de PT por c}}{\$ \text{de CC}} \quad (\times 100 = \%)$$

Esta prueba financiera mide la participación de terceros en la empresa respecto de la inversión de los propios accionistas. Es decir, por cada peso de tercero, los inversionistas tienen pesos X pesos invertidos. Para distinguir a una empresa solvente, será aquella que mantenga, en términos generales, una mayor proporción de inversión de accionistas respecto del riesgo de terceros. También se le llama Deuda a Contable.

## RAZONES DE ACTIVIDAD Ó EFICIENCIA OPERATIVA

$$\text{a) Rotación de Invent.} \quad \frac{\text{Vtas. Netas Anuales}}{\text{Promedio de Invent.}} = \text{Veces por año que se venden los Inv.}$$

a precio de venta

O bien

$$\frac{\text{Prom. de Invent. (x) 365 d}}{\text{Vtas. Netas Actual.}} = \frac{\text{No. de días util.}}{\text{en cada rotación}}$$

a precio de Vta.

O bien

$$\frac{\text{Prom. de Invent.}}{\text{Ventas Netas Diarias}} = \frac{\text{No. días de venta}}{\text{invertidos en Inv.}}$$

a')

$$\frac{\text{Costo Ventas Anual.}}{\text{Promedio Inventarios}} = \frac{\text{Veces por año}}{\text{que se utilizan los Inventarios}}$$

a precio de costo

O bien

$$\frac{\text{Prom. de Invent. X 360}}{\text{Costo de Mat. Anual}} = \frac{\text{Días utilizados}}{\text{en cada rotación}}$$

a precio de Costo

Indica las veces que el inventario ha dado la vuelta en un año ya sea a precio de venta o bien a precio de costo, en el primer caso respecto al volumen de ventas y en el segundo caso respecto del

costo de materiales. Siempre es necesario tomar el inventario promedio del período, así como anualizar las ventas y costo de los materiales para evitar las distorsiones que ocasiona la “estacionalización” de las operaciones de la empresa o bien, el hecho de que, por ejemplo, en los últimos días del mes se tengan altos inventarios por alguna fuerte compra de última hora. Los inventarios son MP, PP y PT y están relacionados con el volumen y CV, de considerarse el promedio de todos los renglones de inventarios que maneje la empresa, si no, la prueba sería sesgada, y por tanto equivocada.

b) **ROTACIÓN DE CARTERA o CxC**

$$\frac{\text{Promedio de Ctas } \times C}{\text{Vtas. Netas Diarias}} = \text{Días de recuperac. o tiempo en cobrar las ventas hechas}$$

O bien

$$\frac{\text{Prom. de CxC} \times 365}{\text{Vtas. Netas Anuales}} = \text{Días de recuperac. o tiempo en cobrar las ventas}$$

En ambos casos conoceremos el número de días necesarios para convertir las CxC en efectivo. Al igual, el promedio de CxC es para evitar la estacionalidad de las operaciones que afecte el saldo por cobrar de un mes respecto a otro.

**ROTACIÓN DE CUENTAS POR PAGAR**

$$\frac{\text{Costo de Ventas}}{(\text{SI} + \text{SF de CxP})/2} = \text{Días de Pago o tiempo en pagar a Proveedores}$$

**ANTIGUEDAD DE CUENTAS POR PAGAR**

$$\frac{(\text{SI} + \text{SF de CxP})/2}{\text{Costo de Ventas}} = \text{Días de atraso o antig. en Pago Proveedores}$$

**c) ROTACIÓN DE ACTIVOS FIJOS**

$$\frac{\text{Vtas. Netas Anual.}}{\text{AF Neto}} = \text{Veces de rotac. ó \$ de venta por cada \$ de inversión.}$$

Representa el número de veces que cada peso de activo fijo generó ventas netas, o sean, los pesos generados de ventas por cada peso invertido en AF. La empresa productiva será aquella que genere **más** pesos de ventas con **menos** pesos de inversión en activos fijos.

d) **ROTACIÓN DE ACTIVO TOTAL**

$$\frac{\text{Ventas Ntas. Anual.}}{\text{A.Total}} = \text{Veces de rotación}$$

ó \$ de venta por c/\$ de Inversión

Es similar a la anterior, pero con la diferencia de que se refiere a las ventas generadas por cada peso de activo total invertido en la empresa.

Existe otro grupo de **razones que son las de COBERTURA**:

- e) **COBERTURA DE INTERESES**: Representa la capacidad de generación de utilidades para absorber el costo de financiamiento requerido, o bien es el rango en el que se pueden decaer las utilidades sin imposibilitar a la empresa para hacer frente a sus obligaciones por intereses.

f)

$$\text{Utilidad Antes de Int. e Impuestos} = \frac{\$ \text{ de utilidad por c/\$}}{\text{Intereses Devengados de intereses}}$$

Representa la capacidad de generación de utilidades para absorber el costo de financiamiento requerido; o lo que es igual, es el rango en el que pueden decaer las utilidades sin imposibilitar a la empresa para hacer frente a sus obligaciones por intereses. UAFI Utilidad antes de Financiamientos e ISR

g) **COBERTURA DE CARGOS FIJOS**

$$\text{Utilidad Antes de Cargos Fijos e ISR} = \frac{\$ \text{ de utilidad por c/\$}}{\text{Cargos Fijos (intereses, pagos al capital, deuda cubierta o fondeada) de cargos fijos}}$$

h) **COBERTURA DE FLUJO (CF)**

c/\$

$$\text{Flujo Operativo antes de Financ. e ISR} = \frac{\$ \text{ de flujo oper.}}{\text{Costo Integral de Financiamiento de CIF}}$$

**i) COBERTURA DE DEUDA (CD)**

$$\text{Flujo operativo} = \frac{\$ \text{ de flujo oper. por c}/\$}{\text{Deuda Total}} \text{ vs. } \frac{\text{de intereses Pasivo Total}}{\text{Pasivo Total}}$$

**j) COBERTURA TOTAL DE FINANCIAMIENTO:** La Utilidad antes de intereses, Impuestos y Depreciación también conocida como **EVITAD** (Utilidad antes de Imptos., Depreciación e Intereses, del idioma inglés). Es la capacidad de pago de intereses y capital adeudado, por

**k) medio de la utilidad de operación antes de depreciación e intereses.**

$$\frac{(\text{EBITDI}) \text{ Util. Antes de Int., Imptos. y Depr.}}{\text{Intereses (+)Capital Adeudado}} = \frac{\$ \text{ de flujo neto para}}{\text{pagar intereses y pagar Capital}}$$

Es la capacidad de pago de Intereses y capital insoluto.

Al numerador también se le conoce en EUA y en muchas empresas mexicanas como EBITDA (Earnings Before Income Taxes, Depreciation and Interest)

## RAZONES DE RENDIMIENTO

### a) **RENDIMIENTO SOBRE LA INVERSIÓN**

(ROI = Return on Investment)

Para los accionistas ésta es una de las pruebas más importantes, ya que se refiere al rendimiento o utilidades generadas por la inversión mantenida en la empresa.

$$\frac{\text{Utilidad Neta (UDISR)}}{\text{C. Contable}} = \% \text{ de rendimiento sobre la inversión}$$

O bien:

$$\frac{\text{Utilidad Neta (UDISR)}}{\text{C.C. Promedio Actualizado}} = \% \text{ de rendimiento sobre la inversión}$$

(CCinicial+CCfinal, entre 2)

Al utilizar el promedio de Capital Contable se beneficia el resultado empresarial ya que se considera que el C. Contable fue incrementado mes a mes por las utilidades del ejercicio y que su disponibilidad anual fue el promedio del ejercicio.

O bien:

$$\frac{\text{Utilidad Neta (UDISR)} + \text{C.C. Actualizado} + \text{(+ Reservas (+) Prom. de Utilidad del Ej. (U.N. del ejerc. entre 2)}}{\text{C.C. Actualizado}} = \% \text{ de rendimiento sobre la inversión}$$

En todos los casos se considera como Utilidad Neta, el remanente de utilidad después de PTU y del pago de ISR, es decir la utilidad disponible para reinvertirse o distribuirse según acuerden los accionistas. **Cada razón se autoexplica, por que todas representan el % de rendimiento neto que la inversión de los accionistas ha obtenido como resultado de su inversión.**

#### **b) RENDIMIENTO DE ACTIVO TOTAL**

Es el porcentaje de rendimiento de utilidad generada por la inversión total que se mantiene en la empresa, sin importar de donde provengan los recursos invertidos.

$$\frac{\text{Utilidad Neta (UDISR)}}{\text{A. Total Revaluado}} = \frac{\% \text{ de rendimiento de Activo}}{\text{Total}}$$

Es el porcentaje de rendimiento o de utilidad generada por la inversión total que se mantiene en la empresa, sin importar de dónde se han originado los recursos invertidos.

b) **UTILIDAD NETA CONTRA VENTAS NETAS**


$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}} = \% \text{ de U. Neta s/ Ventas}$$

Es el porcentaje de utilidad neta después de ISR y PTU generada por cada peso de venta. Mide la eficiencia con que la empresa ha logrado uno de sus objetivos empresariales.

## RAZONES DE RIESGO

Son diversas causas de riesgo como país, riesgo de negocio, que quedan fuera del control de la empresa, pero existen otros

riesgos relevantes que pueden ser evaluados para la toma de decisiones, como son:

- Cambiario
- Tasas de Interés
- Precios
- Abasto
- Competencia interna y global
- Cartera
- Crédito

**UNIVERSIDAD DE NEGOCIOS**  
**INVERSIONES EN MERCADO DE CAPITALES**

- Daños de todo tipo
- Laboral
- Tecnología y obsolescencia
- Quiebra y suspensión de pagos

A las razones de riesgo también se le conoce como el **MODELO Z** de Altman, y se utiliza para prevenir las quiebras empresariales y es el Administrador Financiero (Director, Gerente, White Clerk's) quién medirá en particular cada uno de los riesgos que puedan amenazarla, siendo el más importante el riesgo de quiebra.

Existe una ponderación llevada a cabo por **ALTMAN** para mercados emergentes como sigue:

$$CME = 6.56X_1 + 3.26 X_2 + 6.72 X_3 + 1.05 X_4$$

de donde:

$CME$  = Calificación para Mercados Emergentes empresas privadas

$X_1$  = Capital de Trabajo / Activos Totales

**UNIVERSIDAD DE NEGOCIOS**  
**INVERSIONES EN MERCADO DE CAPITALES**

$X_2 = \text{Utilidades Acumuladas} / \text{Activos Totales}$

$X_3 = \text{Utilidad Operativa} / \text{Activos Totales}$

$X_4 = \text{Capital Contable} / \text{Pasivo Total}$

La interpretación del resultado de esta ecuación aplicada a las empresas particulares en mercados emergentes, es como sigue:

Si  $CME > 2.6$  la empresa está en una zona segura

Si  $CME > 1.1 < 2.6$  la empresa debe estar en precaución

Si  $CME < 1.1$  la empresa está en zona de peligro de insolvencia y de quiebra.

Los factores fijos que multiplican a cada una de las variables X, son el resultado de investigaciones realizadas por Altman, mismas que han sido comprobadas en empresas que han quebrado o han estado a punto de serlo en el mercado americano.

**Otras razones y proporciones financieras complementarias**

para Estados Financieros Actualizados (B10 - FASB 52)

Costo de Ventas = % de C. de Vtas. Respecto a las ventas  
Ventas Netas netas del Ejercicio

Gtos de admón. = % de Gtos. de admón. respecto a las ventas  
Ventas Netas netas del Ejercicio.

Gtos de venta = % de Gtos. de Venta respecto a las ventas  
Ventas Netas netas del Ejercicio.

**UNIVERSIDAD DE NEGOCIOS**  
**INVERSIONES EN MERCADO DE CAPITALES**

Gtos. Financieros = % de Gtos. Financ. respecto a las ventas  
Ventas Netas netas del Ejercicio

Gtos. de Operac. = % de Gtos. de Oper. Respecto a las ventas  
Ventas Netas netas del Ejercicio

Los EF reexpresados deben ser analizados por medio de razones y proporciones financieras que tomen en cuenta la nomenclatura de la reexpresión:

❖ **Incremento o decremento de activos no monetarios**

Exceso o déficit en tenencia de activos no monetarios = Muestra la variación que presentan los Activos No Monetarios respecto de la Inversión Fija en un período dado, como lo es el efecto de la inflación, Basado en el INCP

Propiedades, Planta y Equipo Netos (+) Inversiones Fijas

**UNIVERSIDAD DE NEGOCIOS**  
**INVERSIONES EN MERCADO DE CAPITALES**

**PRODUCTO MONETARIO**

Ganancia x Posición Monetaria = Nos indica la proporción que  
Pasivos Monetarios (-)Activos Monetarios existe entre la ganancia por Posición monetaria, respecto Del excedente de los pasivos monetarios por sobre los Activos Monetarios, cuando los Pasivos Monetarios son superiores a los Activos Monetarios.

❖ **Crecimiento de Capital**  
CC Actual (-) CC Inicial (+) Retiros de Capital = Muestra el % de crecimiento  
Capital Contable Inicial (positivo o negativo) del CC en un período determinado, respecto del nivel de CC Inic. de dicho período.

**Sistema DU PONT de Análisis Financiero**

Este sistema reúne las **razones de actividad con las de rendimiento**, para determinar el rendimiento sobre ventas, arrojando como resultado la forma en que ambas interactúan para determinar el rendimiento de los activos. También se le llama **Rendimiento sobre Activos Totales** y mide la eficiencia con que la empresa está trabajando en el aprovechamiento de los recursos invertidos.

El sistema se desarrolla en **dos** partes, a) una de ellas desarrolla la rotación de activos, mostrando la suma de los activos circulantes mas los fijos, dando el total de activos. Este total de activos si se divide entre las ventas, nos da la rotación de la inversión total. Es la rotación del Activo Total respecto de las Ventas Netas.

b) La segunda parte de la fórmula **muestra la utilidad sobre ventas después de ISR**. La utilidad neta dividida entre las ventas, no dice el margen de utilidad sobre las ventas.

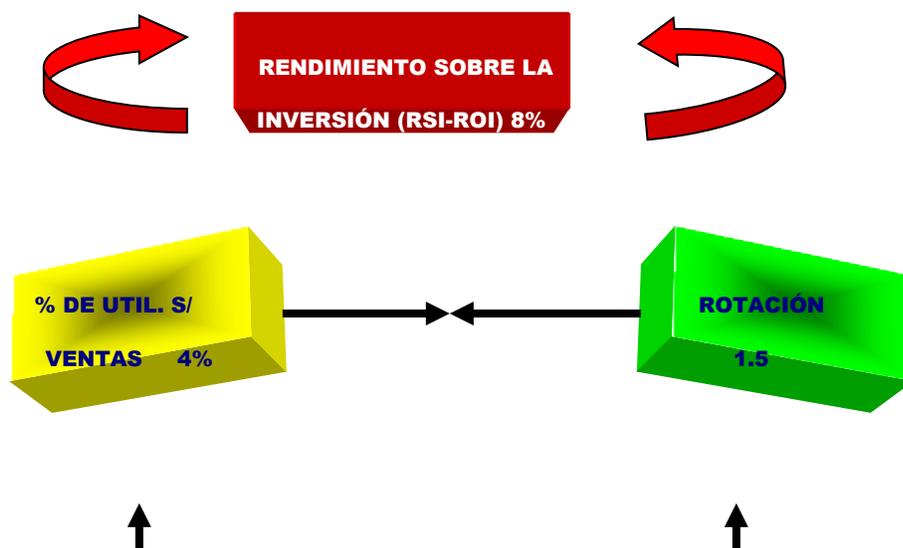
Cuando la **rotación de activos se multiplica por el rendimiento de las ventas**, nos da como resultado el **ROI Return On Investment**.

$$\frac{\text{VENTAS NET}}{\text{INVERSIÓN}} \times \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS NET}} = \text{Rendimiento sobre la Inversión}$$

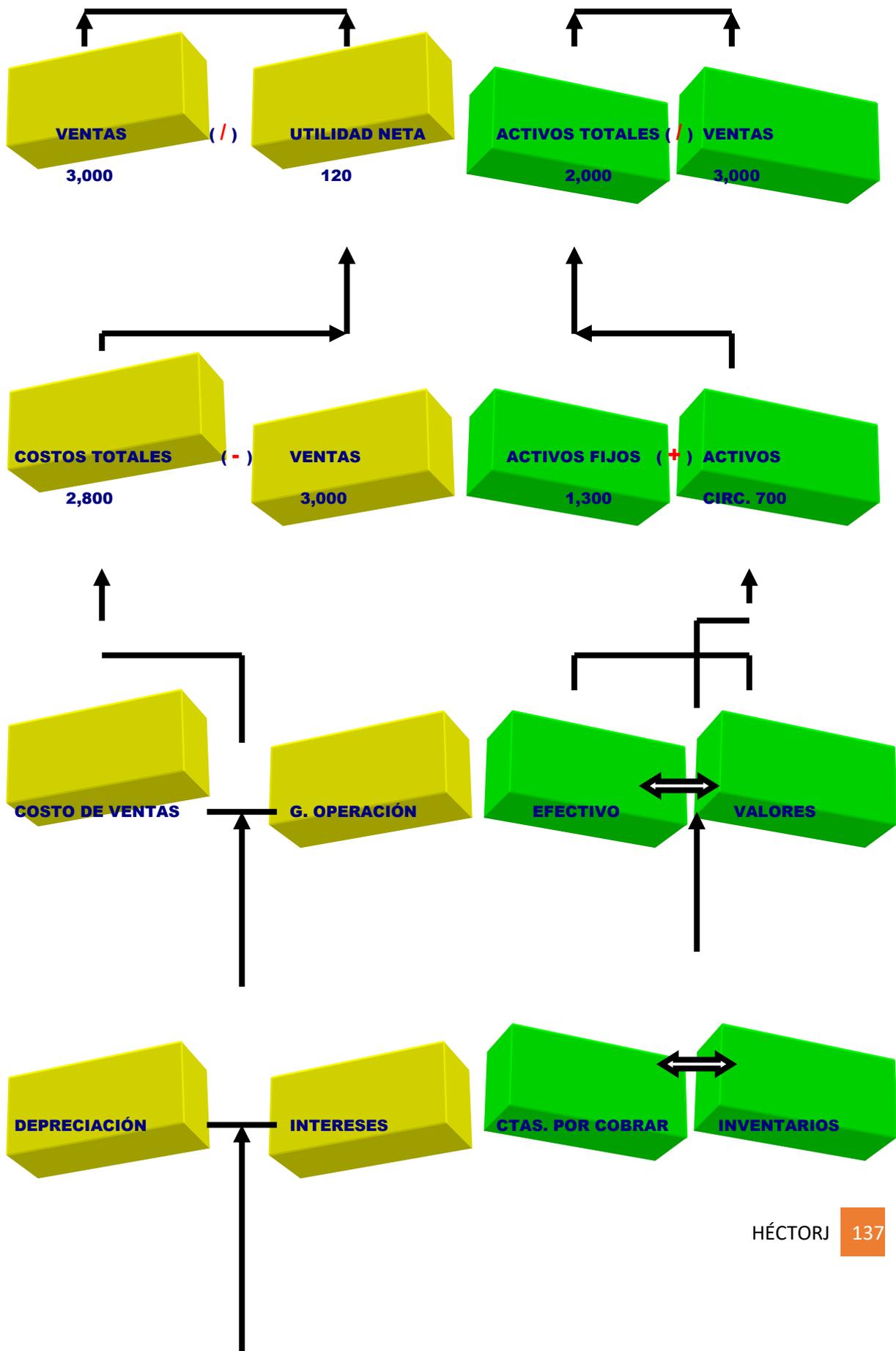
Adicionalmente al sistema DuPont se le puede incorporar el apalancamiento de la empresa, lo cual se muestra a continuación:

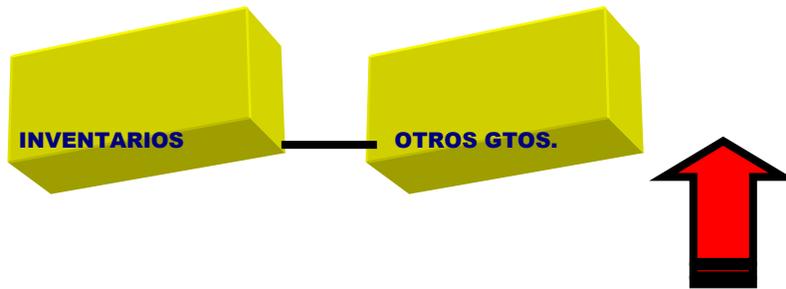
$$\frac{\text{Rendimiento sobre la Inversión (RSI-ROI)}}{\% \text{ de Activos Financiados por Cap. Propio}} = \frac{\text{Tasa de Rendimiento del Capital Propio}}{(x) (1 - \% \text{ de endeudamiento})}$$

**REPRESENTACIÓN GRÁFICA DEL SISTEMA DE ANÁLISIS FINANCIERO  
DUPONT**



**UNIVERSIDAD DE NEGOCIOS**  
**INVERSIONES EN MERCADO DE CAPITALES**

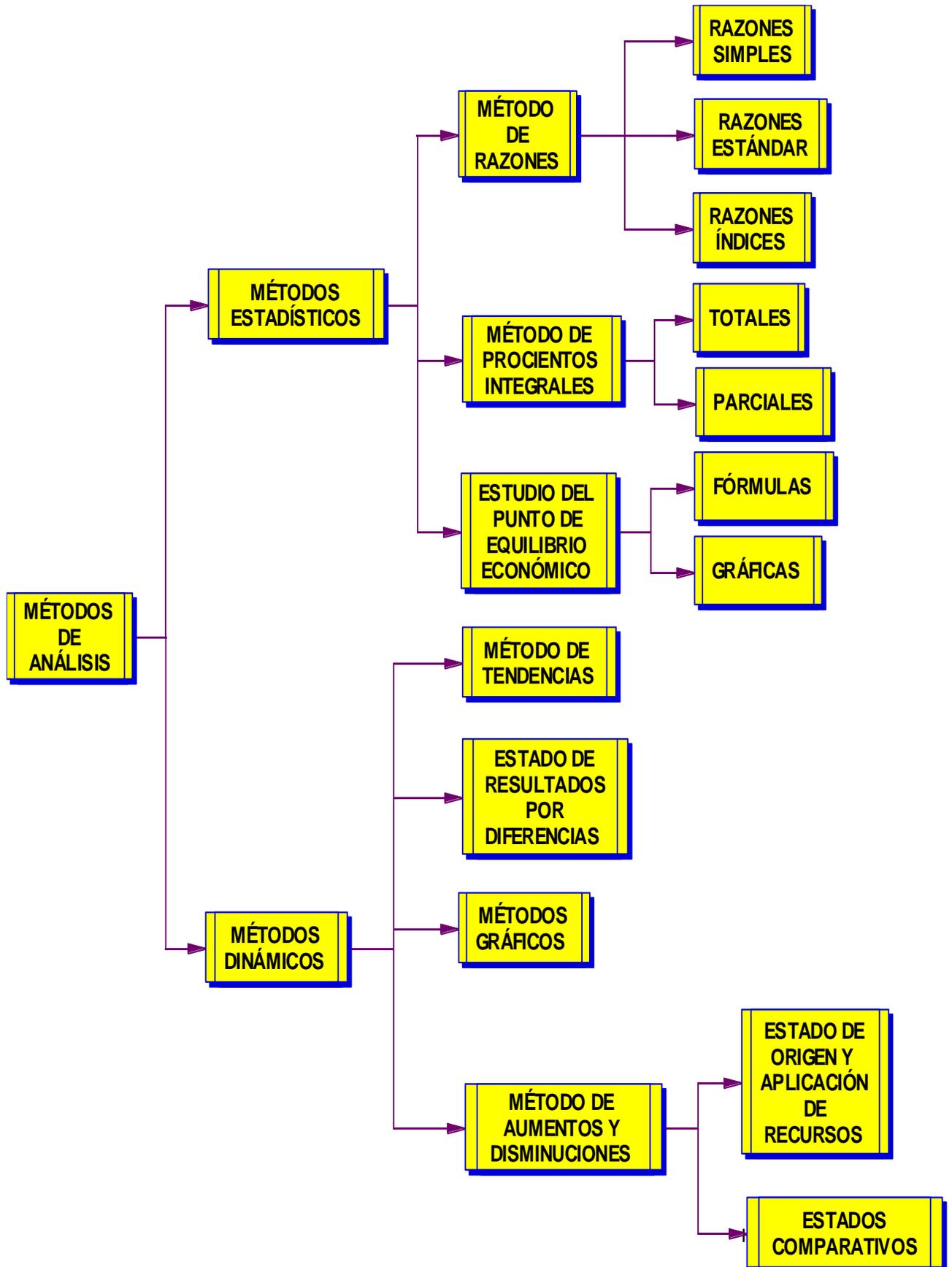




**INICIO**

## **MÉTODOS DE ANÁLISIS FINANCIERO**

**UNIVERSIDAD DE NEGOCIOS**  
**INVERSIONES EN MERCADO DE CAPITALES**



**Caso práctico 1 AIEF**

**UNIVERSIDAD DE NEGOCIOS**  
**INVERSIONES EN MERCADO DE CAPITALES**

COMPañÍA TRANSA, SA DE CV  
 ESTADO DE POSICION FINANCIERA AL:

| <b>A C T I V O</b>                         | Al 12/31/2006    |                | Al 12/31/2005    |                |
|--|------------------|----------------|------------------|----------------|
| <b>CIRCULANTE</b>                          |                  |                |                  |                |
| Caja y Bancos                              | 15,116           | 0.98%          | 5,000            | 0.40%          |
| Clientes                                   | 130,000          | 8.40%          | 210,000          | 16.92%         |
| Deudores Diversos                          | 3,000            | 0.19%          | 4,000            | 0.32%          |
| Inventarios                                | 386,000          | 24.95%         | 200,000          | 16.11%         |
| Anticipos ISR (PP)                         | 10,000           | 0.65%          | 25,000           | 2.01%          |
| Acciones, Bonos y Valores                  | 10,000           | 0.65%          | 35,000           | 2.82%          |
| Depósitos en Garantía                      | 5,000            | 0.32%          | 8,000            | 0.64%          |
| <b>Total de Activo Circulante</b>          | <b>559,116</b>   | <b>36.14%</b>  | <b>487,000</b>   | <b>39.24%</b>  |
| <b>FIJO</b>                                |                  |                |                  |                |
| Equipo de Transporte                       | 80,000           | 9.63%          | 104,200          | 15.69%         |
| Mobiliario y Equipo                        | 30,000           | 3.61%          | 40,000           | 6.02%          |
| Maquinaria y Equipo                        | 350,000          | 42.12%         | 300,000          | 45.17%         |
| Valor a Costo de Adquisición               | 460,000          |                | 444,200          | 66.88%         |
| Actualización AF (B10)                     | 500,000          | 60.17%         | 300,000          | 45.17%         |
| Depreciación Acumulada                     | -129,000         | -15.52%        | -80,000          | -12.04%        |
| <b>Total de Activo Fijo NETO</b>           | <b>831,000</b>   | <b>53.71%</b>  | <b>664,200</b>   | <b>53.51%</b>  |
| <b>OTROS ACTIVOS</b>                       |                  |                |                  |                |
| Instalaciones                              | 80,000           | 50.96%         | 50,000           | 55.56%         |
| Gastos de Organización                     | 10,000           | 6.37%          | 10,000           | 11.11%         |
| COSTO DE ADQUISICION                       | 90,000           | 57.32%         | 60,000           | 66.67%         |
| Actualización de Instalaciones             | 90,000           | 57.32%         | 40,000           | 44.44%         |
| Amortización Acumulada                     | -23,000          | -14.65%        | -10,000          | -11.11%        |
| <b>Total de otros Activos Netos</b>        | <b>157,000</b>   | <b>10.15%</b>  | <b>90,000</b>    | <b>7.25%</b>   |
| <b>ACTIVO TOTAL</b>                        | <b>1,547,116</b> | <b>100.00%</b> | <b>1,241,200</b> | <b>100.00%</b> |
| <b>P A S I V O</b>                         |                  |                |                  |                |
| <b>CIRCULANTE</b>                          |                  |                |                  |                |
| Proveedores                                | 300,000          | 98.66%         | 150,000          | 62.92%         |
| Impuestos por Pagar                        | 1,000            | 0.33%          | 10,000           | 4.19%          |
| Documentos por Pagar                       | 2,000            | 0.66%          | 19,500           | 8.18%          |
| Provisión de ISR                           | 1,080            | 0.36%          | 58,884           | 24.70%         |
| <b>Total de Pasivo Circulante (Cplazo)</b> | <b>304,080</b>   | <b>58.47%</b>  | <b>238,384</b>   | <b>50.89%</b>  |
| <b>FIJO (Largo Plazo)</b>                  |                  |                |                  |                |
| Acreedores Diversos                        | 6,000            | 2.78%          | 50,000           | 21.74%         |
| Crédito Hipotecario Industrial             | 210,000          | 97.22%         | 180,000          | 78.26%         |
| <b>TOTAL PASIVO FIJO</b>                   | <b>216,000</b>   | <b>41.53%</b>  | <b>230,000</b>   | <b>49.11%</b>  |
| <b>PASIVO TOTAL</b>                        | <b>520,080</b>   | <b>100.00%</b> | <b>468,384</b>   | <b>100.00%</b> |
| <b>CAPITAL CONTABLE</b>                    |                  |                |                  |                |
| Capital Social                             | 354,000          | 34.47%         | 300,000          | 38.82%         |
| Reservas de Capital                        | 9,000            | 0.88%          | 5,000            | 0.65%          |
| Actualización del Capital                  | 531,000          | 51.70%         | 306,500          | 39.66%         |
| Resultado de Ejercicios Anteriores         | 32,116           | 3.13%          | 80,000           | 10.35%         |
| Resultado del Ejercicio                    | 100,920          | 9.83%          | 81,316           | 10.52%         |
| <b>TOTAL DE CAPITAL CONTABLE</b>           | <b>1,027,036</b> | <b>100.00%</b> | <b>772,816</b>   | <b>100.00%</b> |
| <b>TOTAL DE PASIVO Y CAPITAL</b>           | <b>1,547,116</b> |                | <b>1,241,200</b> |                |

Nota 1: La rotación de inventarios de la industria es de 12 vueltas por año, es decir a 30 días

Nota 2: La Política de Crédito es a 30 días

**UNIVERSIDAD DE NEGOCIOS**  
**INVERSIONES EN MERCADO DE CAPITALES**

COMPañÍA TRANSA, SA DE CV  
 ESTADO DEL RESULTADOS POR EL  
 PERÍODO AL:

|                                       | 12/31/2006     |        | 12/31/2005     |        |
|---------------------------------------|----------------|--------|----------------|--------|
| Ventas Netas                          | 2,800,000      |        | 2,300,000      |        |
| Costo de Ventas                       | 2,000,000      | 71.43% | 1,610,000      | 70.00% |
| <b>UTILIDAD BRUTA</b>                 | <u>800,000</u> | 28.57% | <u>690,000</u> |        |
| Gastos de Administración              | 160,000        | 5.71%  | 150,000        | 6.52%  |
| Gastos de Venta                       | 300,000        | 10.71% | 230,000        | 10.00% |
| Gastos de Operación                   | <u>460,000</u> | 16.43% | <u>380,000</u> | 16.52% |
| <b>UTILIDAD DE OPERACIÓN</b>          | <u>340,000</u> | 12.14% | <u>310,000</u> | 13.48% |
| Costo Integ. de Financ. o Int. Deveng | 166,000        | 5.93%  | 169,800        | 7.38%  |
| <b>UTILIDAD ANTES DE ISR y PTU</b>    | <u>174,000</u> | 6.21%  | <u>140,200</u> | 6.10%  |
| ISR y PTU                             | 73,080         | 2.61%  | 58,884         | 2.56%  |
| <b>UTILIDAD NETA</b>                  | <u>100,920</u> | 3.60%  | <u>81,316</u>  | 3.54%  |



# UNIVERSIDAD DE NEGOCIOS

## INVERSIONES EN MERCADO DE CAPITALES

### RAZONES DE LIQUIDEZ

Liquidez significa la capacidad de pago que tiene una empresa para cubrir sus necesidades de corto plazo

Es la proporción en veces en que la empresa puede hacer frente a su deuda en el corto plazo.

|                         |                    |                |      |
|-------------------------|--------------------|----------------|------|
| <b>Razón Circulante</b> | <b>A.C./P.C. =</b> | <u>559,116</u> | 1.84 |
|                         |                    | 304,080        |      |
| <b>Prueba del Acido</b> | <b>A.C.-Inv/PC</b> | <u>173,116</u> | 0.57 |
|                         |                    | 304,080        |      |

Son los pesos de Activo disponible para pagar los Pasivos a Corto Plazo, sin considerar la venta de sus inventarios

La liquidez es buena sin ser excelente, ya que tiene una inversión alta en Inventarios. La compañía ya tiene problemas de liquidez en el futuro, sobre todo con el pago a proveedores (Corto plazo)

### RAZONES DE SOLVENCIA/ENDEUDAMIENTO

Es la proporción de endeudamiento que tiene la empresa, siendo ésta el total de recursos que tiene la empresa en operación. También se interpreta como los \$ en riesgo que tienen los acreedores por cada peso invertido

|  |                  |        |
|--|------------------|--------|
| <b>(Endeudamiento) Pasivo Total/Activo Total (x) 100</b>     | <u>520,080</u>   | 33.62% |
|  | 1,547,116        |        |
| <b>(Inversión Propia) Capital Contable/Act Total (x) 100</b> | <u>1,027,036</u> | 66.38% |
|  | 1,547,116        |        |
| <b>(Apalancamiento) Pasivo Total/Capital Contable</b>        | <u>520,080</u>   | 50.64% |
|  | 1,027,036        |        |

El apalancamiento es ligeramente alto (50.64%), es decir la compañía tiene una deuda aceptable respecto al total de sus inversiones que son el 33.62%. Sin embargo su capacidad para generar utilidades para pagar la carga financiera de la deuda (en cuanto al pago de los intereses) es muy baja. Se recomienda que modifique su flujo de efecto.

### RAZONES DE ACTIVIDAD

#### Rotación de Inventarios

|   |                  |      |
|---|------------------|------|
| <b>Ventas Netas Anualizadas/Promedio de Inventarios</b>       | <u>2,800,000</u> | 9.56 |
| Veces por año que se venden los inventarios a precio de venta | 293,000          |      |

O bien:

|  |                      |       |                               |
|--|----------------------|-------|-------------------------------|
| <b>Promedio de Inventarios/V.Netas Anualizadasx365</b> | <u>293,000 x 365</u> | 38.19 | días utilizados en c/rotación |
|  | 2,800,000            |       |                               |

O bien:

|  |                |       |   |
|--|----------------|-------|---|
| <b>Promedio de Inventarios/V.Netas Diarias</b> | <u>293,000</u> | 38.19 | Días de venta invertidos en inventarios |
|  | 7,671.23       |       |   |

#### Rotación de Inventarios a Precio de Costo

|                             |                  |      |   |
|-----------------------------|------------------|------|---|
| <b>C de Vtas/Prom. Inv.</b> | <u>2,000,000</u> | 6.83 | veces por año que se utilizan los inventarios a costo |
|                             | 293,000          |      |   |

Es probable que la empresa tenga inventarios obsoletos, su liquidez está disminuida. Su rotación de inventarios de 6.83 veces al año es baja

#### Rotación de Cuentas por Cobrar o Cartera

|   |                |       |   |
|---|----------------|-------|---|
| <b>Promedio de CxC / Vtas Netas Diarias</b> | <u>170,000</u> | 22.16 | días de recuperación o tiempo en cobrar las vtas. |
|   | 7,671          |       |   |

O bien:

|  |                      |       |
|--|----------------------|-------|
| <b>Promedio de CxC /Vtas Netas Anualizadas x 365</b> | <u>170,000 x 365</u> | 22.16 |
|  | 2,800,000            |       |

La rotación de las CxC es muy buena, es decir el periodo en que cobra lo vendido, ya que en una época conflictiva como la actual, la empresa tiene 22.16 días de plazo para recuperar sus ventas.

#### Rotación de Activos Fijos

|   |                  |      |  |
|---|------------------|------|--|
| <b>Vtas. Netas Anualiz./AF Neto Actualiz.</b> | <u>2,800,000</u> | 3.37 | Veces de rotación o pesos de venta por c/1.00 de inversión |
|   | 831,000          |      |  |

Son las veces que cada peso de AF generó Ventas Netas. Lo ideal sería que generara mas \$ de venta con menos pesos de inversión

## **UNIVERSIDAD DE NEGOCIOS**

### **INVERSIONES EN MERCADO DE CAPITALES**

#### *Rotación del Activo Total*

|  |           |      |  |
|--|-----------|------|--|
| Vtas. Netas Anualiz./A Total Actualiz.y/o Reva | 2,800,000 |      |  |
| o Revaluado                                    | 1,547,116 | 1.81 |  |

Es similar a la anterior pero se refiere a las vtas generadas por c/ 1.00 de AT invertido

Ambas rotaciones muestran una sobreinversión al mostrar 3.37 y 1.81 veces anuales respectivamente. Lo anterior significa que el volumen de ventas generado por la inversión es bajo, lo que concluye que su capacidad instalada es alta y desafortunadamente desaprovechada.

|  |         |      |  |
|--|---------|------|--|
| COBERTURA DE INTERESES   | 340,000 |      |  |
| UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS ENTRE INTERESES DEVENGADOS | 166,000 | 2.05 |  |

PESOS DE UTILIDAD POR C/1.00 DE INTERESE

#### **RAZONES DE RENDIMIENTO**

##### *Rendimiento sobre la inversión*

|                                  |           |       |  |
|----------------------------------|-----------|-------|--|
| Utilidad Neta / Capital Contable | 100,920   |       |  |
|                                  | 1,027,036 | 9.83% |  |

##### *Rendimiento del Activo Total*

|                                      |           |       |  |
|--------------------------------------|-----------|-------|--|
| Utilidad Neta / Act. Total Revaluado | 100,920   |       |  |
|                                      | 1,547,116 | 6.52% |  |

##### *Cobertura de Intereses*

|                                       |         |      |  |
|---------------------------------------|---------|------|--|
| Utilidad de Oper. / Inter. Devengados | 340,000 |      |  |
| FACTOR DE UTILIDAD                    | 166,000 | 2.05 |  |

##### *Utilidad Neta vs Ventas Netas*

|                            |           |       |  |
|----------------------------|-----------|-------|--|
| Utilidad Neta/Ventas Netas | 100,920   |       |  |
|                            | 2,800,000 | 3.60% |  |

El rendimiento de la inversión de los accionistas es también bajo, pues solo está dando el 9.83% y el rendimiento del Activo total es tan solo del 6.52%

La carga financiera es alta para el nivel de operación de la empresa, ya que su capacidad para pagar los intereses es baja.

#### **OTRAS RAZONES Y PROPORCIONES**

|                              |           |        |  |
|------------------------------|-----------|--------|--|
| Costo de Ventas/Ventas Netas | 2,000,000 |        |  |
|                              | 2,800,000 | 71.43% |  |

|                               |           |       |  |
|-------------------------------|-----------|-------|--|
| Gastos de Admón./Ventas Netas | 160,000   |       |  |
|                               | 2,800,000 | 5.71% |  |

|                                 |           |        |  |
|---------------------------------|-----------|--------|--|
| Gastos de Ventas / Ventas Netas | 300,000   |        |  |
|                                 | 2,800,000 | 10.71% |  |

|                                   |           |       |  |
|-----------------------------------|-----------|-------|--|
| Gastos Financieros / Ventas Netas | 166,000   |       |  |
|                                   | 2,800,000 | 5.93% |  |

Como puede observarse en el ER el CV es demasiado alto, por lo tanto vale la pena investigar el porqué Compras y Producción aceptaron esta situación. Además deberá vigilarse el proceso productivo ya que se observa una alta ineficiencia.

Las Ventas duplican su costo respecto a los Gastos de Administración, por tanto, deberá investigarse si realmente se justifican.

Es prácticamente inaceptable el costo integral de financiamiento, por tanto deberá mejorarse el flujo de efectivo a través de Cuentas por Cobrar, Inventarios, Rotación

de Activos, disminución del CV y otros gastos y poder pagar lo antes posible los intereses.

## **LA PERSONA Y LA ORGANIZACIÓN**

**La esencia de la organización: La Rentabilidad**

Cualquier país basa su prosperidad y crecimiento en sus empresas, es decir en la IP (Iniciativa Privada), empresas que forzosamente deben crecer y desarrollarse dando frutos positivos: **¡Deben ser rentables!**

Del mismo modo, el Sector Público debe ser rentable.

Un país no puede ser competitivo y su administración pública no serlo. Por ello, la rentabilidad está peleada con las pérdidas, por los déficits, e incluso, con la no generación de beneficios o la no ampliación sus servicios. Su ausencia, es un peligro mortal público a corto o a largo plazo, tanto para la organización, como un despilfarro para la sociedad entera. Es un síntoma inequívoco de una mala gestión empresarial y de un mal uso de los recursos públicos respectivamente. Concluyendo lo comentado, estos errores acaban afectando no sólo a la subsistencia y economía interna de la empresa en cuestión, sino también a todos sus componentes y a todos los habitantes de un país.

La esencia de cualquier organización debe ser el beneficio propio, el de sus clientes y el de la sociedad, clientes tanto internos como externos (como lo enfoca el principio de Calidad Total), el de sus usuarios y el de los ciudadanos en el caso del

Sector Público. El Directivo tiene como misión **sobrevivir y crecer**, además de considerar en todo momento que:

- Sólo pueden sobrevivir las empresas que ganan dinero.
- Sólo pueden crecer las empresas que ganan dinero.
- Sólo pueden desarrollar al personal las empresas que ganan dinero.
- Sólo pueden repartir utilidades las empresas que generan flujos positivos de efectivo o dinero.

~~Todo lo mencionado anteriormente se está desarrollando en~~ un **marco altamente competitivo**, con **recursos normalmente muy limitados**. Por lo tanto:

**El camino para la rentabilidad es la búsqueda de la excelencia, la tendencia a la mejora continua y a la calidad total.**

La mayor o menor dirección de "excelencia" en el manejo de los inventarios, compras, producción, administración, comunicación, motivación y movilización del equipo, en las propias personas, en la ética empresarial. Todos estos aspectos constituyen los pasos elementales hacia la Calidad Total y todos ellos son factores que generan rentabilidad en las organizaciones.

**La Rentabilidad debe ser medida y evaluada, pero no sólo desde una perspectiva egoísta, como por ejemplo, sólo fijarse en los ingresos y los gastos (es decir un Estado de Resultados), sino también hay que considerar siempre el punto de vista del cliente o usuario final, que al final cuentas, siempre será lo más importante. El cliente mide, no sólo los componentes económicos del producto o del servicio, sino también estudia analiza y critica los principios de honradez, decencia empresarial, ética, confianza, trato, etc.**

**Todo el personal debe estar involucrado en la búsqueda de la rentabilidad**. Para lograrlo, hay que **facilitarle al personal claridad**

en las cuentas, números transparentes y cada persona debe saber cómo y cuánto impacta su propio trabajo en los resultados de la organización. Esto ayuda al empleado a convertirse en un auténtico empresario y gestor de su propio departamento o dirección. Cualquier persona en cualquier puesto de trabajo puede convertirse en empresario.

Ya son miles de empresas grandes que están aplicando esta idea con excelentes resultados. De tal manera que:

**La Rentabilidad no es un concepto sólo económico-financiero, sino integral que debe involucrar a todas las áreas de la empresa.**

Si los resultados de una empresa son excelentes, la razón de ello son los factores excelentes. Así podemos realizar un análisis a partir de las causas o de los resultados. Los resultados tienen la ventaja de ser concretos y medibles, en cambio al analizar las causas se dificulta concretizarlas y medirlas.

Si partimos de los resultados y sus causas, nos proporcionan una perspectiva fundamental, que es el grado de satisfacción del cliente, y nos permite además poder obtener un análisis más adecuado de todos los factores internos y externos que ha influido en dicho resultado.

**De aquí partimos a las razones o proporciones financieras o “financial ratios”, que se estudian en el análisis financiero: Los resultados organizacionales provienen de unos factores no solamente numéricos, materiales o tangibles, sino también de: la honradez, el trato, la confianza, etc., que al final de cuentas pueden resultar más decisivos que los números económico-visibles.**

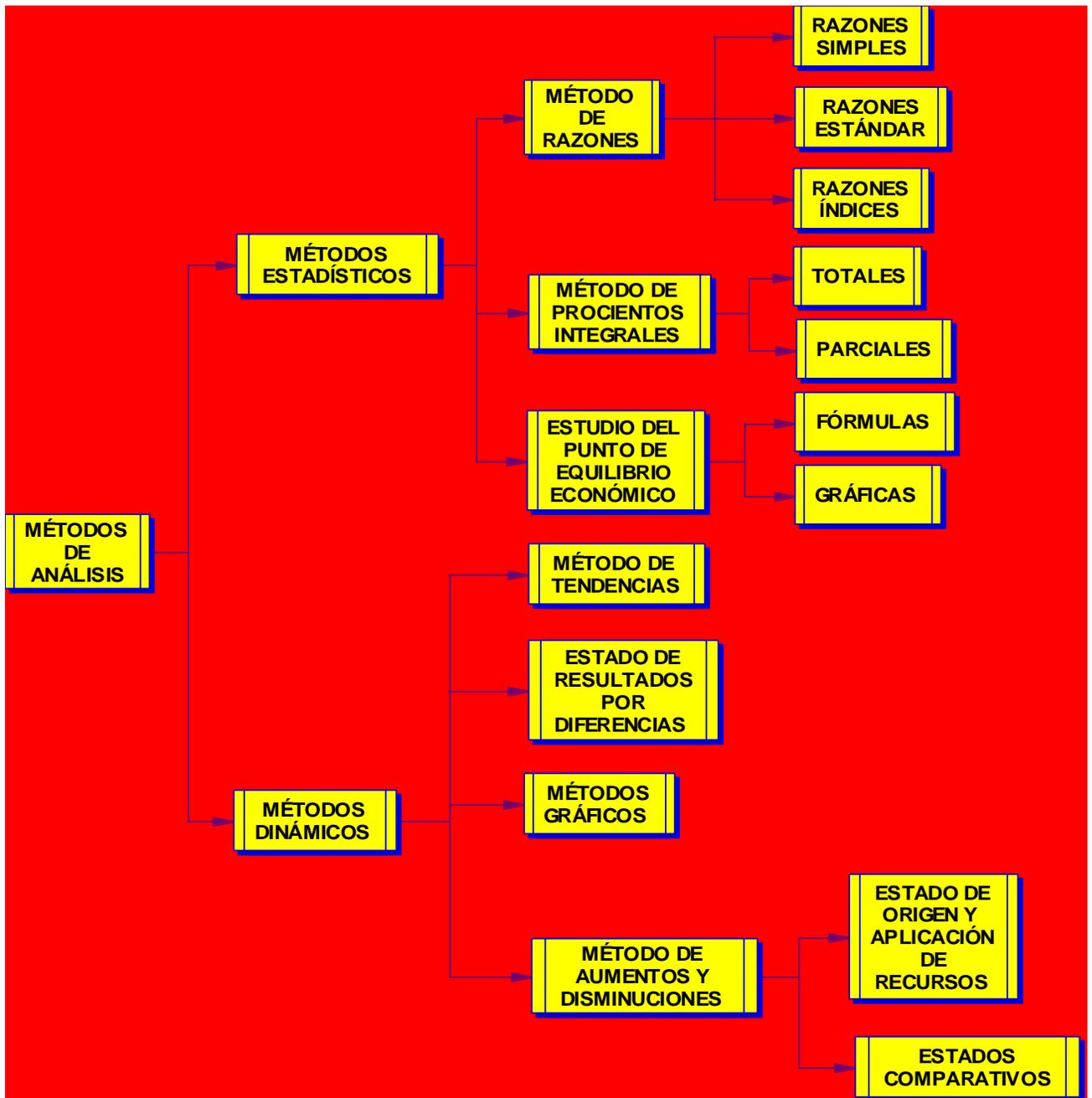
Por tanto, es importante dar a conocer los datos empresariales a las personas que integran o conforman la

organización, para que conozcan en donde se encuentra la empresa y qué pueden hacer para mejorarla.

**Las técnicas más usuales de análisis son:**

**Razones financieras**

- l) Análisis del Punto de Equilibrio.**
- m) Estado de Cambios en la situación financiera.**
- n) Otros análisis, tales como: EF comparativos con variaciones en cifras absolutas y relativas, EF comparativos con cifras relativas o sea convertidas a porcentajes, Estados Financieros comparativos con números índices.**



**RAZONES DE LIQUIDEZ**

- **Razón Circulante**       $\frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}} = \text{Veces}$

Prueba de Liquidez

Circulante que tengo para pagar cada peso de Pasivo Circulante      los pesos de Activo

- **Prueba del Ácido**       $\frac{\text{AC (-) Inventarios}}{\text{Pasivo Circulante}} = \text{Veces}$

inventarios

- **Liq. Inmediata** =  $\frac{\text{Efectivo y Equivalentes}}{\text{Pasivo Circulante}} = \$ \text{ líquido por cada } \$ \text{ de PC adeudado}$

- **Margen de seguridad** =  $\frac{\text{Cap. De Trabajo Neto}}{\text{Pasivo Circulante}} = \text{Veces de Cap. T. por c/\$ de PC}$

$$\text{Intervalo Defensivo ID} = \frac{(\text{Efect. y Equi.} + \text{Inv. Temp} + \text{Cx C})}{\text{Gastos Proyectados sin Depreciación (1)}}$$

(1) Gastos Proyectados sin Depreciación =

Costo de Ventas

Más Gastos de Venta

Más Gastos de Administración

Más Gastos de Investigación y Desarrollo

Más Depreciación del Período

Desde el punto de vista financiero, la solvencia significa la capacidad de pago que tiene una empresa a largo plazo o bien la capacidad para hacer frente a sus obligaciones a largo plazo. La diferencia entre liquidez y solvencia es el efectivo a corto plazo. No es lo mismo tener varios millones de pesos en efectivo, pero sin bienes raíces o activos fijos, con lo cual se tiene alta liquidez, con poca o nula solvencia. O bien es factible tener saldos muy bajos en efectivo pero con gran inversión en activos fijos e inversiones en otras empresas, ésta última no mostrará alta liquidez pero sí alta solvencia.

$$\text{a) ENDEUDAMIENTO} \frac{\text{PASIVO TOTAL}}{\text{ACTIVO TOTAL}} \times 100\% = \frac{\$ \text{de pasivo por cada}}{\$ \text{de activo}}$$

Es la proporción de endeudamiento total que tiene la empresa, al comparar el Pasivo Total contra el Activo Total, siendo este el total de recursos que tiene la empresa en operación. También se interpreta como los pesos en riesgo que tienen los acreedores empresariales por cada \$ de

**UNIVERSIDAD DE NEGOCIOS**  
**INVERSIONES EN MERCADO DE CAPITALES**

recursos totales invertidos en la organización en general, o bien, es el porcentaje que la deuda representa del total de recursos invertidos en la operación. También se le llama Deuda a Activo Total.

b) INVERSIÓN PROPIA  $\frac{\text{CAPITAL CONT.}}{\text{ACTIVO TOTAL}} \times 100\% = \text{\$de CC por c/\$ de Activo.}$

Es complementaria a la anterior, ya que representa la proporción que tienen los accionistas de la empresa. O bien, por cada peso de Activo Total, los accionistas tienen X centavos invertidos.

c) APALANCAMIENTO  $\frac{\text{PASIVO TOTAL}}{\text{Capital Contable}} \times 100\% = \text{\$de PT por c/\$de CC}$

Esta prueba financiera mide la participación de terceros en la empresa respecto de la inversión de los propios accionistas. Es decir, por cada peso utilizado de terceros, los inversionistas tienen pesos "X" pesos invertidos.

Para distinguir a una empresa solvente, será aquella que mantenga, en términos generales, una mayor proporción de inversión de accionistas respecto del riesgo de terceros. También se le llama a esta razón financiera "Deuda a Capital Contable".

**RAZONES DE ACTIVIDAD Ó EFICIENCIA OPERATIVA**

a) Rotación de Invent.  $\frac{\text{Vtas. Netas Anuales}}{\text{Promedio de Invent.}} = \text{Veces por año que se venden los Inv. a precio de Venta.}$

O bien  $\frac{\text{Prom. de Invent. (x) 365 d}}{\text{Vtas. Netas Actual.}} = \text{No. de días util. en cada rotac. a}$

precio de Vta.

O bien

$$\frac{\text{Prom. de Invent.}}{\text{Ventas Netas Diarias}} = \text{No. días de venta invertidos en Inv.}$$

a)

$$\frac{\text{Costo Ventas Anual}}{\text{Promedio Inventarios}} = \text{Veces por año que se utilizan los Inventarios a precio de costo}$$

O bien

$$\frac{\text{Prom. de Invent.} \times 360}{\text{Costo de Mat. Anual}} = \text{Días utilizados en cada rotación a precio de Costo}$$

Nos indica las veces que el inventario ha dado la vuelta en un año ya sea a precio de venta o bien a precio de costo. En el primer caso respecto al volumen de ventas y en el segundo caso respecto del costo de materiales. Siempre es necesario tomar el inventario promedio del período, así como anualizar las ventas y costo de los materiales para evitar las distorsiones que ocasiona la "estacionalización" de las operaciones de la empresa o bien, el hecho de que por ejemplo, en los últimos días del mes se tengan altos inventarios por alguna fuerte compra de última hora. Los inventarios son Materia Prima, Producción en Proceso y Productos Terminados y están relacionados con el volumen y Costo de Ventas, de considerarse el promedio de todos los renglones de inventarios que maneje la empresa, si no, la prueba sería sesgada, y por tanto equivocada.

**b) ROTACIÓN DE CARTERA o CxC**

$$\text{Promedio de Ctas} \times \text{C} = \text{Días de recuperac.}$$

Vtas. Netas Diarias o tiempo en cobrar las ventas hechas

O bien 
$$\frac{\text{Prom. de CxC} \times 365}{\text{Vtas. Netas Anuales}} =$$
 Días de recuperac. o tiempo en cobrar las ventas

En ambos casos conoceremos el número de días necesarios para convertir las CxC en efectivo. Al igual, el promedio de CxC es para evitar la estacionalidad de las operaciones que afecte el saldo por cobrar de un mes respecto a otro.

#### ROTACIÓN DE CUENTAS POR PAGAR

$$\frac{\text{Costo de Ventas}}{(\text{SI} + \text{SF de CxP})/2} =$$
 Días de Pago o tiempo en pagar a Proveedores

#### ANTIGUEDAD DE CUENTAS POR PAGAR

$$\frac{(\text{SI} + \text{SF de CxP})/2}{\text{Costo de Ventas}} =$$
 Días de atraso o antigüedad en pago Proveedores

#### c) ROTACIÓN DE ACTIVOS FIJOS

$$\frac{\text{Vtas. Netas Anual.}}{\text{AF Neto}} =$$
 Veces de rotac. ó \$ de venta por cada \$ de inversión.

Representa el número de veces que cada peso de activo fijo generó ventas netas, o sean, los pesos generados de ventas por cada peso invertido en AF. La empresa productiva será aquella que genere más pesos de ventas con menos pesos de inversión en activos fijos.

#### d) ROTACIÓN DE ACTIVO TOTAL

$$\frac{\text{Ventas Ntas. Anual.}}{\text{Activo Total}} = \text{Veces de rotación o \$ de venta por c/\$ de inversión.}$$

Esta fórmula es similar a la anterior, pero con la diferencia de que se refiere a las ventas generadas por cada peso de activo total invertido en la empresa.

#### COBERTURA DE INTERESES

Representa la capacidad de generación de utilidades para absorber el costo de financiamiento requerido, o bien es el rango en el que se pueden decaer las utilidades sin imposibilitar a la empresa para hacer frente a sus obligaciones por intereses.

$$\frac{\text{Utilidad Antes de Int. e Impuestos}}{\text{Intereses Devengados}} = \$ \text{ de utilidad por c/\$ de intereses}$$

Representa la capacidad de generación de utilidades para absorber el costo de financiamiento requerido; o lo que es igual, es el rango en el que pueden decaer las utilidades sin imposibilitar a la empresa para hacer frente a sus obligaciones por intereses. UAFI Utilidad antes de Financiamientos e ISR.

#### o) COBERTURA DE CARGOS FIJOS

$$\frac{\text{Utilidad Antes de Cargos Fijos e ISR}}{\text{Cargos Fijos (intereses, pagos al capital, Deuda cubierta o fondeada)}} = \$ \text{ de utilidad por c/\$ de cargos fijos}$$

p) **COBERTURA DE FLUJO (CF)**

$$\frac{\text{Flujo Operativo antes de Financ. e ISR}}{\text{Costo Integral de Financiamiento}} = \frac{\$ \text{ de flujo oper. c/\$}}{\text{de CIF}}$$

q) **COBERTURA DE DEUDA (CD)**

$$\frac{\text{Flujo operativo}}{\text{Deuda Total}} = \frac{\$ \text{ de flujo oper. por c/\$}}{\text{de intereses Pasivo Total}}$$

r) **COBERTURA TOTAL DE FINANCIAMIENTO:**

La Utilidad antes de intereses, impuestos y Depreciación también conocida como EVITAD (Utilidad antes de Imptos., Depreciación e Intereses, del idioma inglés). Es la capacidad de pago de intereses y capital adeudado, por medio de la utilidad de operación antes de depreciación e intereses.

$$\frac{\text{(EBITDI) Util. Antes de Int., Imptos. y Depr.}}{\text{Intereses (+) Capital Adeudado}} = \frac{\$ \text{ de flujo neto para pagar intereses y pagar Capital}}{\text{Capital}}$$

Es la capacidad de pago de intereses y capital insóluto. Al numerador también se le conoce en EUA y en muchas empresas mexicanas como EBITDI (Earnings Before Income Taxes, Depreciation and Interest).

**RAZONES DE RENDIMIENTO**

c) **RENDIMIENTO SOBRE LA INVERSIÓN (ROI = Return on Investment)**

**UNIVERSIDAD DE NEGOCIOS**  
**INVERSIONES EN MERCADO DE CAPITALES**

Para los accionistas ésta es una de las pruebas más importantes, ya que se refiere al rendimiento o utilidades generadas por la inversión mantenida en la empresa.

$$\frac{\text{Utilidad Neta (UDISR)}}{\text{Capital Contable}} = \% \text{ de rendimiento sobre la inversión}$$

O bien:

$$\frac{\text{Utilidad Neta (UDISR) Actualizado}}{[\text{Cap. Inic. (+) CCfinal, entre 2}]} = \% \text{ de rendimiento sobre la inversión}$$

Al utilizar el promedio de Capital Contable se beneficia el resultado empresarial ya que se considera que el C. Contable fue incrementado mes a mes por las utilidades del ejercicio y que su disponibilidad anual fue el promedio del ejercicio.

O bien:

$$\frac{\text{Utilidad Neta (UDISR) (+) Reservas (+) Prom. de Utilidad del Ej. (U.N. del ejerc. entre 2)}}{\text{C.C. Actualizado}} = \% \text{ de rendimiento sobre la inversión}$$

En todos los casos se considera como Utilidad Neta, el remanente de utilidad después de PTU y del pago de ISR, es decir la utilidad disponible para reinvertirse o distribuirse según acuerden los accionistas. Cada razón se autoexplica, porque todas representan el % de rendimiento neto que la inversión de los accionistas ha obtenido como resultado de su inversión.

### b) RENDIMIENTO DE ACTIVO TOTAL

Es el porcentaje de rendimiento de utilidad generada por la inversión total que se mantiene en la empresa, sin importar de donde provengan los recursos invertidos.

$$\frac{\text{Utilidad Neta (UDISR)}}{\text{Activo Total Revaluado}} = \frac{\% \text{ de rendimiento de Activo}}{\text{Total}}$$

Es el porcentaje de rendimiento o de utilidad generada por la inversión total que se mantiene en la empresa, sin importar de dónde se han originado los recursos invertidos.

### d) UTILIDAD NETA CONTRA VENTAS NETAS

$$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}} = \frac{\% \text{ de U. Neta}}{\text{s/ Ventas}}$$

Es el porcentaje de utilidad neta después de ISR y PTU generada por cada peso de venta. Mide la eficiencia con que la empresa ha logrado uno de sus objetivos empresariales.

### RAZONES DE RIESGO

Son diversas causas de riesgo como país, riesgo de negocio, que quedan fuera del control de la empresa, pero existen otros riesgos relevantes que pueden ser evaluados para la toma de decisiones, como son:

- Cambiario
- Tasas de Interés
- Precios

**UNIVERSIDAD DE NEGOCIOS**  
**INVERSIONES EN MERCADO DE CAPITALES**

- Abasto
- Competencia interna y global
- Cartera
- Crédito
- Daños de todo tipo
- Laboral
- Tecnología y obsolescencia
- Quiebra y suspensión de pagos (Regida por la Ley de Concursos Mercantiles)

A las razones de riesgo también se le conoce como el MODELO Z de Altman, y se utiliza para prevenir las quiebras empresariales y es el Administrador Financiero (Director, Gerente, *White Clerk's*) quién medirá en particular cada uno de los riesgos que puedan amenazarla, siendo el más importante el riesgo de quiebra.

Existe una ponderación llevada a cabo por ALTMAN para mercados emergentes como sigue:

$$CME = 6.56X_1 + 3.26 X_2 + 6.72 X_3 + 1.05 X_4$$

**UNIVERSIDAD DE NEGOCIOS**  
**INVERSIONES EN MERCADO DE CAPITALES**

de donde:

**CME = Calificación para Mercados Emergentes empresas privadas**

**X<sub>1</sub> = Capital de Trabajo /Activos Totales**

**X<sub>2</sub> = Utilidades Acumuladas /Activos Totales**

**X<sub>3</sub> = Utilidad Operativa /Activos Totales**

**X<sub>4</sub> = Capital Contable /Pasivo Total**

La interpretación del resultado de esta ecuación aplicada a las empresas particulares en mercados emergentes, es como sigue:

Si **CME > 2.6** la empresa está en una zona segura

Si **CME > 1.1 < 2.6** la empresa debe estar en precaución

Si **CME < 1.1** la empresa está en zona de peligro de insolvencia y de quiebra.

Los factores fijos que multiplican a cada una de las variables X, son el resultado de investigaciones realizadas por Altman, mismas que han sido comprobadas en empresas que han quebrado o han estado a punto de serlo en el mercado americano.

**Otras razones y proporciones financieras complementarias  
para Estados Financieros Actualizados (B10 - FASB 52)**

**UNIVERSIDAD DE NEGOCIOS**  
**INVERSIONES EN MERCADO DE CAPITALES**

Costo de Ventas =  
Ventas Netas netas del Ejercicio

% de C. de Vtas. Respecto a las ventas

Gtos de admón. =  
Ventas Netas netas del Ejercicio.

% de Gtos. de admón. respecto a las ventas

Gtos de venta =  
Ventas Netas netas del Ejercicio.

% de Gtos. de Venta respecto a las ventas

Gtos. Financieros=  
Ventas Netas netas del Ejercicio

% de Gtos. Financ. respecto a las ventas

Gtos. de Operac. =  
Ventas Netas netas del Ejercicio

% de Gtos. de Oper. Respecto a las ventas

Los EF Reexpresados deben ser analizados por medio de razones y proporciones financieras que tomen en cuenta la nomenclatura de la reexpresión:

❖ **Incremento o decremento de activos no monetarios**

Exceso o déficit en tenencia de activos no monetarios = Muestra la variación que  
Propiedades, Planta y Equipo Netos (+) Inversiones Fijas presentan los Activos No  
Monetarios respecto de  
la Inversión Fija en un  
período dado, como lo es  
el efecto de la inflación,  
Basado en el INCP

**PRODUCTO MONETARIO**

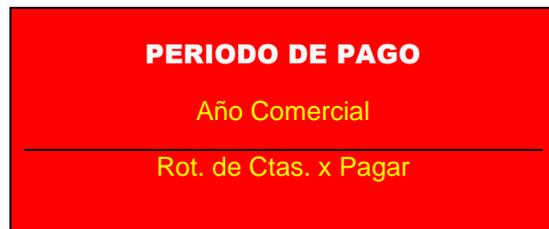
Ganancia x Posición Monetaria = Nos indica la proporción que  
Pasivos Monetarios (-)Activos Monetarios existe entre la ganancia por  
Posición monetaria, respecto  
Del excedente de los pasivos  
monetarios por sobre los  
Activos Monetarios, cuando  
los Pasivos Monetarios son  
superiores a los Activos  
Monetarios.

❖ **Crecimiento de Capital**

CC Actual (-) CC Inicial (+) Retiros de Capital = Muestra el % de crecimiento  
Capital Contable Inicial (positivo o negativo) del CC  
en un período determinado,  
respecto del nivel de CC Inic.  
de dicho período.

Algunos financieros a la prueba de "Razón Circulante" que es una prueba de liquidez, le llaman "Solvencia", con la cual estoy en desacuerdo, ya que la Solvencia es la capacidad de hacerle frente a sus Pasivos a LARGO plazo y la liquidez es la capacidad de pago de deudas a CORTO plazo, sin embargo es importante que se conozca esta definición.

|                               |
|-------------------------------|
| <b>ROTACION CTAS x PAGAR</b>  |
| Costo de Ventas               |
| $(SI+SF \text{ de CxP}) / 2$  |
| <b>ANTIGÜEDAD DE C x P</b>    |
| $(SI+SF \text{ de CxP}) / 2$  |
| Costo de Ventas               |
| Compras Netas a Crédito       |
| Prom Ctas, por Pagar          |
| <b>PERIODO DE PAGO</b>        |
| Año Comercial                 |
| Rot. De Ctas. Por Pag         |
| <b>ROT.INV.PROD.PROC.</b>     |
| Costo de Producción           |
| Prom. Inv. Prod. en Proc.     |
| <b>PERIODO INV.PROD.PROC.</b> |
| Año Comercial                 |
| Rot. Inv. Prod. en Proc.      |
| <b>ROT.INV.MAT.PRIMA</b>      |
| Costo de Adquisición          |
| Prom. Inv. Mat. Prima         |
| <b>PERIODO INV.MAT.PRIMA</b>  |
| Año Comercial                 |
| Rot. Inv. Mat. Prima          |
| <b>ROTACION CTAS X PAG</b>    |
| Compras Netas a Crédito       |
| Prom. Ctas. por Pagar         |



**Sistema DU PONT de Análisis Financiero**

Este sistema reúne las **razones de actividad con las de rendimiento** para determinar el rendimiento sobre ventas, arrojando como resultado la forma en que ambas interactúan para determinar el rendimiento de los activos. También se le llama **Rendimiento sobre Activos Totales** y mide la eficiencia con que la empresa está trabajando en el aprovechamiento de los recursos invertidos.

El sistema se desarrolla en **dos** partes:

- a) una de ellas desarrolla la rotación de activos, mostrando la suma de los activos circulantes mas los fijos, dando el total de activos. Este total de activos si se divide entre las ventas, nos da la rotación de la inversión total. Es la rotación del Activo Total respecto de las Ventas Netas.
- b) La segunda parte de la fórmula **muestra la utilidad sobre ventas después de ISR**. La utilidad neta dividida entre las ventas, no dice el margen de utilidad sobre las ventas.

Quando la **rotación de activos se multiplica por el rendimiento de las ventas**, nos da como resultado el ROI *Return On Investment*.

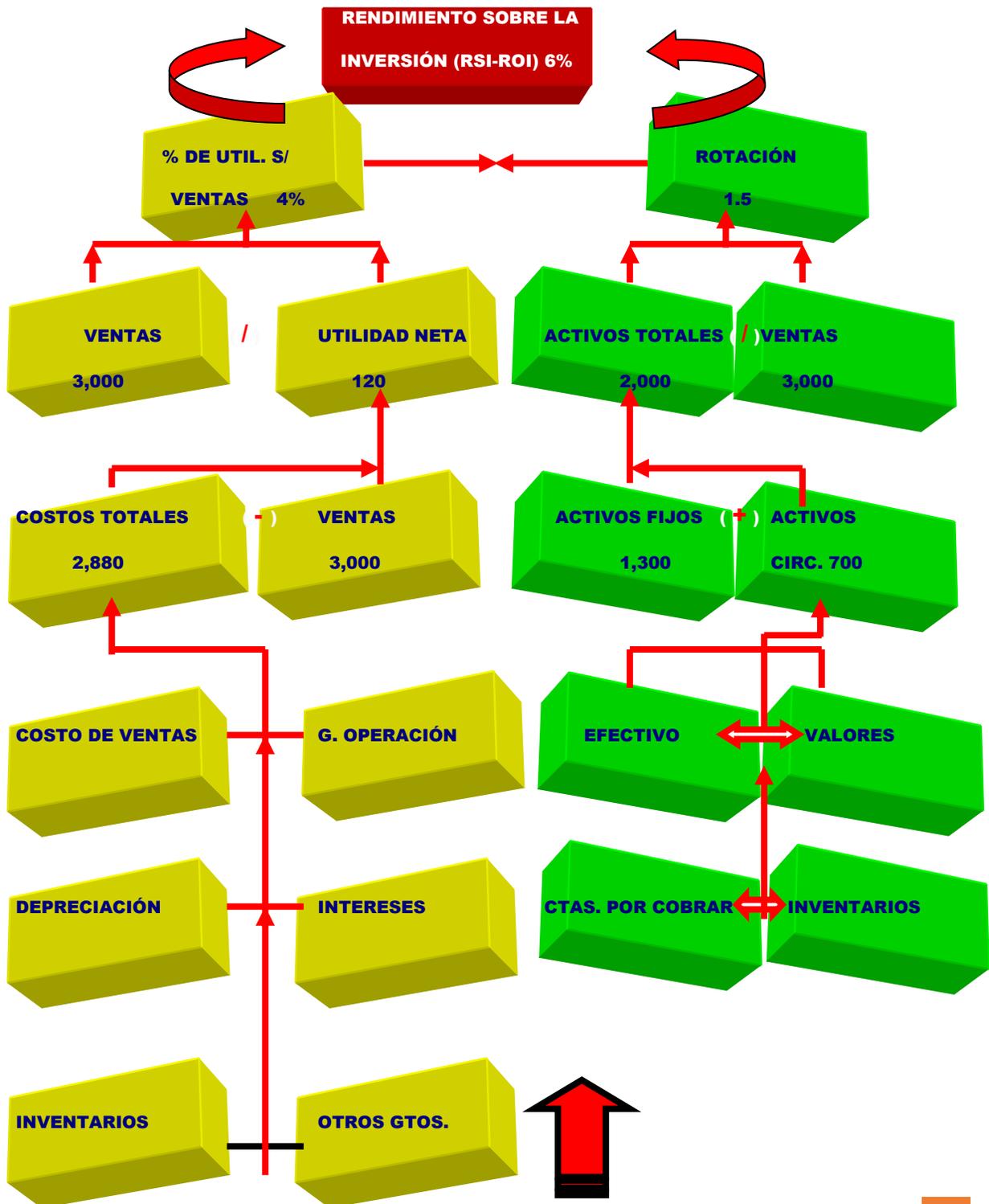
$$\left( \frac{\text{VENTAS NET}}{\text{INVERSIÓN}} \right) \times \left( \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS NETAS}} \right) = \text{Rendimiento sobre la Inversión}$$

Adicionalmente al sistema DuPont se le puede incorporar el apalancamiento de la empresa, lo cual se muestra a continuación:

$$\frac{\text{Rendimiento sobre la Inversión (RSI-ROI)}}{\% \text{ de Activos Financiados por Cap. Propio}} = \text{Tasa de Rendimiento del Capital Propio}$$

(x) (1- %de endeudamiento)

**REPRESENTACIÓN GRÁFICA DEL SISTEMA DE ANÁLISIS FINANCIERO  
 DUPONT**



**INICIO**

$$\text{Rentabilidad} = \frac{\text{Beneficio}}{\text{Capital}}$$

$$\text{Rendimiento} = \frac{\text{Beneficio}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Rotación} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Capital}} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Inventarios}}$$

$$\text{Rentabilidad} = [\text{Rendimiento} \times \text{Rotación}]$$

$$\frac{\text{Beneficio}}{\text{Capital}} = \left[ \frac{\text{Beneficio}}{\text{Ventas}} \times \frac{\text{Ventas}}{\text{Capital}} \right]$$

Si la rentabilidad no depende exclusivamente del rendimiento, sino también de la rotación, para aumentarla, habrá que movilizar factores de rendimiento y factores de rotación.

**Factores de incremento del rendimiento:**

**Aumentar el precio de venta conservando los mismos costos, de esta manera se incrementa la utilidad.**

**Bajar los costos variables manteniendo los precios de venta o los de estructura, local también arroja como resultado un aumento la utilidad.**

**Factores de incremento de la rotación:**

**Aumentar las ventas en relación con el capital invertido. Disminuir el capital invertido, manteniendo el volumen del negocio.**

**Hay factores-económicos y otros que inciden directamente en concepto de venta.**

**Los que inciden en el concepto de venta están los factores del producto, los del cliente (que quiere, que desea, que espera) y otros que la empresa ofrece como un plus. Los del cliente son más vitales y decisivos. Dependen de nosotros siempre conservando el punto de vista del cliente. El cliente pide, exige, espera a su manera. Por ello la rentabilidad hay que ver la como un concepto integral en cuyos componentes tiene mucho que ver y qué decir el cliente.**

**UNIVERSIDAD DE NEGOCIOS**  
**INVERSIONES EN MERCADO DE CAPITALES**

COMPañIA LA TRANSA SA  
 ESTADO DE POSICION FINANCIERA AL:

|  | 12/31/2012       |                | 12/31/2011       |                |
|--|------------------|----------------|------------------|----------------|
| <b>ACTIVO CIRCULANTE</b>                   |                  |                |                  |                |
| Caja y Bancos                              | 5,000            | 1.03%          | 25,000           | 1.61%          |
| Clientes (Ver nota al calce)               | 210,000          | 43.12%         | 1,156,000        | 74.38%         |
| Deudores Diversos                          | 4,000            | 0.82%          | 3,000            | 0.19%          |
| Inventarios (Ver nota al calce)            | 200,000          | 41.07%         | 345,116          | 22.21%         |
| Anticipos ISR (PP)                         | 25,000           | 5.13%          | 10,000           | 0.64%          |
| Acciones, Bonos y Valores                  | 35,000           | 7.19%          | 10,000           | 0.64%          |
| Depósitos en Garantía                      | 8,000            | 1.64%          | 5,000            | 0.32%          |
| <b>Total de Activo Circulante</b>          | <b>487,000</b>   | <b>39.24%</b>  | <b>1,554,116</b> | <b>40.03%</b>  |
| <b>ACTIVO FIJO</b>                         |                  |                |                  |                |
| Equipo de Transporte                       | 104,200          | 15.69%         | 1,000,000        | 57.11%         |
| Mobiliario y Equipo                        | 40,000           | 6.02%          | 30,000           | 1.71%          |
| Maquinaria y Equipo                        | 300,000          | 45.17%         | 350,000          | 19.99%         |
| Valor a Costo de Adquisición               | 444,200          | 66.88%         | 1,380,000        | 78.81%         |
| Actualización AF (B10)                     | 300,000          | 45.17%         | 500,000          | 28.56%         |
| Depreciación Acumulada                     | -80,000          | -12.04%        | -129,000         | -7.37%         |
| <b>Total de Activo Fijo NETO</b>           | <b>664,200</b>   | <b>53.51%</b>  | <b>1,751,000</b> | <b>45.10%</b>  |
| <b>OTROS ACTIVOS</b>                       |                  |                |                  |                |
| Instalaciones                              | 50,000           | 55.56%         | 500,000          | 86.66%         |
| Gastos de Organización                     | 10,000           | 11.11%         | 10,000           | 1.73%          |
| <b>COSTO DE ADQUISICION</b>                | <b>60,000</b>    | <b>66.67%</b>  | <b>510,000</b>   | <b>88.39%</b>  |
| Actualización de Instalaciones             | 40,000           | 44.44%         | 90,000           | 15.60%         |
| Amortización Acumulada                     | -10,000          | -11.11%        | -23,000          | -3.99%         |
| <b>OTROS ACTIVOS NETOS</b>                 | <b>90,000</b>    | <b>7.25%</b>   | <b>577,000</b>   | <b>14.86%</b>  |
| <b>ACTIVO TOTAL</b>                        | <b>1,241,200</b> | <b>100.00%</b> | <b>3,882,116</b> | <b>100.00%</b> |
| <b>PASIVO CIRCULANTE (Corto Plazo)</b>     |                  |                |                  |                |
| Proveedores                                | 150,000          | 62.92%         | 4,000            | 2.53%          |
| Impuestos por Pagar                        | 10,000           | 4.19%          | 1,000            | 0.63%          |
| Documentos por Pagar                       | 19,500           | 8.18%          | 2,000            | 1.27%          |
| Sueldos y Salarios por Pagar               |                  | 0.00%          | 150,000          | 94.89%         |
| Provisión de ISR                           | 58,884           | 24.70%         | 1,080            | 0.68%          |
| <b>Total de Pasivo Circulante (Cplazo)</b> | <b>238,384</b>   | <b>50.89%</b>  | <b>158,080</b>   | <b>9.22%</b>   |
| <b>PASIVO FIJO (Largo Plazo)</b>           |                  |                |                  |                |
| Acreedores Diversos                        | 50,000           | 21.74%         | 926,000          | 59.51%         |
| Crédito Hipotecario Industrial             | 180,000          | 78.26%         | 630,000          | 40.49%         |
| <b>TOTAL PASIVO FIJO</b>                   | <b>230,000</b>   | <b>49.11%</b>  | <b>1,556,000</b> | <b>90.78%</b>  |
| <b>PASIVO TOTAL</b>                        | <b>468,384</b>   | <b>37.74%</b>  | <b>1,714,080</b> | <b>44.15%</b>  |
| <b>CAPITAL CONTABLE</b>                    |                  |                |                  |                |
| Capital Social                             | 300,000          | 38.82%         | 354,000          | 16.33%         |
| Reservas de Capital                        | 5,000            | 0.65%          | 9,000            | 0.42%          |
| Actualización del Capital                  | 306,500          | 39.66%         | 231,000          | 10.65%         |
| Resultado de Ejercicios Anteriores         | 80,000           | 10.35%         | 32,116           | 1.48%          |
| Resultado del Ejercicio                    | 81,316           | 10.52%         | 1,541,920        | 71.12%         |
| <b>TOTAL DE CAPITAL CONTABLE</b>           | <b>772,816</b>   | <b>62.26%</b>  | <b>2,168,036</b> | <b>55.85%</b>  |
| <b>TOTAL DE PASIVO Y CAPITAL</b>           | <b>1,241,200</b> | <b>100.00%</b> | <b>3,882,116</b> | <b>100.00%</b> |

Su política de ventas a crédito es a 15 días.  
 La rotación de inventarios promedio del mercado es de 12 vueltas

**UNIVERSIDAD DE NEGOCIOS**  
**INVERSIONES EN MERCADO DE CAPITALES**

COMPañIA LA EXITOSA SA  
 ESTADO DEL RESULTADOS POR EL  
 PERIODO COMPRENDIDO DEL:

|                                       | 12/31/2012       |         | 12/31/2011       |         |
|---------------------------------------|------------------|---------|------------------|---------|
| Ventas Netas                          | 2,300,000        |         | 4,000,000        |         |
| Costo de Ventas                       | <u>1,610,000</u> | 70.00%  | <u>1,059,000</u> | 26.48%  |
| <b>UTILIDAD BRUTA</b>                 | <u>690,000</u>   |         | <u>2,941,000</u> |         |
| Gastos de Administración              | 150,000          | 6.52%   | 821,720          | 20.54%  |
| Gastos de Venta                       | 230,000          | 10.00%  | 411,360          | 10.28%  |
| Gastos de Operación                   | <u>380,000</u>   |         | <u>1,233,080</u> |         |
| <b>UTILIDAD DE OPERACIÓN</b>          | <u>310,000</u>   |         | <u>1,707,920</u> |         |
| Costo Integ. de Financ. o Int. Deveng | 169,800          | 7.38%   | 16,000           | 0.40%   |
| <b>UTILIDAD ANTES DE ISR y PTU</b>    | <u>140,200</u>   |         | <u>1,691,920</u> |         |
| ISR y PTU                             | 58,884           | 2.56%   | 150,000          | 3.75%   |
| <b>UTILIDAD NETA</b>                  | <u>81,316</u>    | 3.54%   | <u>1,541,920</u> | 38.55%  |
|                                       |                  | 100.00% |                  | 100.00% |

**UNIVERSIDAD DE NEGOCIOS**  
**INVERSIONES EN MERCADO DE CAPITALES**

| <b>CIA. INDUSTRIAL "TRANSA", S. A.</b>  |         |                  |
|---|---------|------------------|
| <b>ESTADO DE SITUACION FINANCIERA</b>   |         |                  |
| <b>al 31 de Diciembre de 2013</b>   |         |                  |
| <b>ACTIVO</b>   | Parcial | <b>2013</b>      |
| <b>CIRCULANTE</b>   |         |                  |
| CAJA Y BANCOS   |         | 25.000           |
| INVERSIONES EN VALORES (5)  |         | 50.000           |
| CLIENTES ( Nota 1 )   |         | 500.000          |
| DEUDORES DIVERSOS   |         | 145.000          |
| INVENTARIOS: ( Nota 2 )   |         | 270.000          |
| MATERIA PRIMA   | 145.000 |                  |
| PRODUCCION EN PROCESO   | 75.000  |                  |
| ARTICULOS TERMINADOS  | 50.000  |                  |
| Suma Activo Circulante  |         | 990.000          |
| <b>FIJO</b>   |         |                  |
| TERRENOS  |         | 250.000          |
| EDIFICIO  | 600.000 |                  |
| DEPRECIACION ACUMULADA  | 150.000 | 450.000          |
| MAQUINARIA Y EQUIPO   | 450.000 |                  |
| DEPRECIACION ACUMULADA  | 50.000  | 400.000          |
| Suma Activo Fijo  |         | 1.100.000        |
| Suma Total del Activo   |         | <b>2.090.000</b> |
| <b>PASIVO</b>   |         |                  |
| <b>A Corto Plazo</b>  |         |                  |
| PROVEEDORES ( Nota 3 )  |         | 350.000          |
| PRESTAMO BANCARIO   |         | 300.000          |
| ACREEDORES DIVERSOS   |         | 240.000          |
| IMPUESTOS POR PAGAR   |         | 10.000           |
| Suma Pasivo a Corto Plazo   |         | 900.000          |
| <b>A Largo Plazo</b>  |         |                  |
| PRESTAMO BANCARIO   |         | 130.000          |
| Suma Total del Pasivo   |         | 1.030.000        |
| <b>CAPITAL CONTABLE</b>   |         |                  |
| CAPITAL SOCIAL  |         | 875.000          |
| RESERVA LEGAL   |         | 10.000           |
| UTILIDADES ACUMULADAS   |         | 150.000          |
| UTILIDAD DEL EJERCICIO  |         | 25.000           |
| Suma Capital Contable   |         | 1.060.000        |
| Suma Total Pasivo y Capital   |         | <b>2.090.000</b> |
| <b>ESTADO DE RESULTADOS</b>   |         |                  |
| VENTAS NETAS ( Nota 4 )   |         | 3.550.000        |
| COSTO DE VENTAS   |         | 2.325.000        |
| <b>UTILIDAD BRUTA</b>   |         | 1.225.000        |
| GASTOS DE OPERACIÓN   |         | 1.190.000        |
| <b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>  |         | 35.000           |
| I.S.R. Y P.T.U.   |         | 10.000           |
| <b>UTILIDAD NETA</b>  |         | <b>25.000</b>    |
| ( 1 ) El Saldo Inicial de Clientes es de \$ 350,000   |         | 1350             |
| ( 2 ) El Saldo Inicial de Artículos Terminados fue de \$ 375,000, el Saldo Inicial de Materia Prima fue de \$ 435,000, Las Compras Netas a Crédito fueron por \$ 1,140,000 y el Costo de la Materia Prima Utilizada fue de \$ 1,350,000 |         |                  |
| ( 3 ) El Saldo Inicial de Proveedores fue de \$ 50,000, incremento de \$ 20,000   |         |                  |
| ( 4 ) Las Ventas Netas a Crédito representan el 90% de las Ventas Netas Totales y el Costo de Ventas fue por \$ 465,000   |         |                  |

**UNIVERSIDAD DE NEGOCIOS**  
**INVERSIONES EN MERCADO DE CAPITALES**

| RAZONES FINANCIERAS          | 2013      |       |                      |
|------------------------------|-----------|-------|----------------------|
| <b>SOLVENCIA</b>             |           |       |                      |
| Activo Circulante            | 990.000   | 1,10  | \$                   |
| Pasivo a Corto Plazo         | 900.000   |       |                      |
| <b>LIQUIDEZ</b>              |           |       |                      |
| Activo Circulante - Inv.     | 720.000   | 0,80  | \$                   |
| Pasivo a Corto Plazo         | 900.000   |       |                      |
| <b>SOLVENCIA INMEDIATA</b>   |           |       |                      |
| Activo Disponible            | 75.000    | 0,08  | \$                   |
| Pasivo a Corto Plazo         | 900.000   |       |                      |
| <b>APALANCAMIENTO</b>        |           |       |                      |
| Pasivo Total                 | 1.030.000 | 97%   | o bien 0.97 centavos |
| Capital Contable             | 1.060.000 |       |                      |
| <b>APALANCAMIENTO c/p</b>    |           |       |                      |
| Pasivo a Corto Plazo         | 900.000   | 85%   | o bien 0.85 centavos |
| Capital Contable             | 1.060.000 |       |                      |
| <b>APALANCAMIENTO l/p</b>    |           |       |                      |
| Pasivo a Largo Plazo         | 130.000   | 12%   |                      |
| Capital Contable             | 1.060.000 |       |                      |
| <b>INVERSION CAPITAL</b>     |           |       |                      |
| Activo Fijo                  | 1.100.000 | 104%  |                      |
| Capital Contable             | 1.060.000 |       |                      |
| <b>VALOR CONTABLE</b>        |           |       |                      |
| Capital Contable             | 1.060.000 | 121%  |                      |
| Capital Social               | 875.000   |       |                      |
| <b>ESTUDIO DE VENTAS</b>     |           |       |                      |
| Ventas Netas                 | 3.550.000 | 335%  |                      |
| Capital Contable             | 1.060.000 |       |                      |
| <b>ESTUDIO UTILIDAD</b>      |           |       |                      |
| Utilidad Neta                | 25.000    | 2%    |                      |
| Capital Contable             | 1.060.000 |       |                      |
| <b>MARGEN DE UTILIDAD</b>    |           |       |                      |
| Utilidad Neta                | 25.000    | 0,7%  |                      |
| Ventas Netas                 | 3.550.000 |       |                      |
| <b>ROTACION CTAS X COB</b>   |           |       |                      |
| Ventas Netas                 | 3.195.000 | 11,21 | Veces                |
| Prom.Ctas por Cobrar         | 285.000   |       |                      |
| <b>PERIODO DE COBRO</b>      |           |       |                      |
| Año Comercial                | 360       | 32    | Días                 |
| Rot. De Ctas. Por Cob        | 11,21     |       |                      |
| <b>ROT.INV.ARTS.TERM.</b>    |           |       |                      |
| Costo de Ventas              | 2.325.000 | 37,20 | Veces                |
| Prom. Inv. Arts. Terms.      | 62.500    |       |                      |
| <b>PERIODO INV.ARTS.T.</b>   |           |       |                      |
| Año Comercial                | 360       | 10    | Días                 |
| Rot. Inv. Arts.terms.        | 37,20     |       |                      |
| <b>ROT.INV.PROD.PROC.</b>    |           |       |                      |
| Costo de Producción          | 2.325.000 | 31    | Veces                |
| Prom. Inv. Prod. en Proc.    | 75.000    |       |                      |
| <b>PERIODO INV.PROD.PROC</b> |           |       |                      |
| Año Comercial                | 360       | 12    | Días                 |
| Rot. Inv. Prod. en Proc.     | 31        |       |                      |
| <b>ROT.INV.MAT.PRIMA</b>     |           |       |                      |
| Costo de Adquisición         | 270.000   | 2,33  | Veces                |
| Prom. Inv. Mat. Prima        | 116.000   |       |                      |
| <b>PERIODO INV.MAT.PRIMA</b> |           |       |                      |
| Año Comercial                | 360       | 155   | Días                 |
| Rot. Inv. Mat. Prima         | 2,33      |       |                      |
| <b>ROTACION CTAS X PAG</b>   |           |       |                      |
| Compras Netas a Crédito      | 228.000   | 1,14  | Veces                |
| Prom Ctas, por Pagar         | 200.000   |       |                      |
| <b>PERIODO DE PAGO</b>       |           |       |                      |
| Año Comercial                | 360       | 316   | Días                 |
| Rot. De Ctas. Por Pag        | 1,14      |       |                      |



**UNIVERSIDAD DE NEGOCIOS**  
**INVERSIONES EN MERCADO DE CAPITALES**

|                                       | COMPANIA TRANSA SA DE CV     |                |                |                |
|---------------------------------------|------------------------------|----------------|----------------|----------------|
|                                       | ESTADO DEL RESULTADOS POR EL |                |                |                |
|                                       | PERIODO COMPRENDIDO DEL:     |                |                |                |
|                                       | 12/31/2013                   |                | 12/31/2012     |                |
| Ventas Netas                          | 3.170.000                    |                | 2.300.000      |                |
| Costo de Ventas                       | 2.259.000                    | 71,43%         | 1.610.000      | 70,00%         |
| <b>UTILIDAD BRUTA</b>                 | <b>911.000</b>               |                | <b>690.000</b> |                |
| Gastos de Administración              | 160.000                      | 5,71%          | 150.000        | 6,52%          |
| Gastos de Venta                       | 450.000                      | 10,71%         | 230.000        | 10,00%         |
| Gastos de Operación                   | 610.000                      |                | 380.000        |                |
| <b>UTILIDAD DE OPERACIÓN</b>          | <b>301.000</b>               |                | <b>310.000</b> |                |
| Costo Integ. de Financ. o Int. Deveng | 166.000                      | 5,93%          | 169.800        | 7,38%          |
| <b>UTILIDAD ANTES DE ISR y PTU</b>    | <b>135.000</b>               |                | <b>140.200</b> |                |
| ISR y PTU                             | 73.080                       | 2,61%          | 58.884         | 2,56%          |
| <b>UTILIDAD NETA</b>                  | <b>61.920</b>                | <b>3,60%</b>   | <b>81.316</b>  | <b>3,54%</b>   |
|                                       |                              | <b>100,00%</b> |                | <b>100,00%</b> |

|  |
|--|
|  |
|--|

**UNIVERSIDAD DE NEGOCIOS**  
**INVERSIONES EN MERCADO DE CAPITALES**

| <b>RAZONES DE LIQUIDEZ</b>   |                         |                |
|--|-------------------------|----------------|
| Liquidez significa la capacidad de pago que tiene una empresa para cubrir sus necesidades de corto plazo   |                         |                |
| Es la proporción en veces en que la empresa puede hacer frente a su deuda en el corto plazo.   |                         |                |
| <b>Razón Circulante</b>  | <b>A.C. / P.C.=</b>     | <b>956.000</b> |
|  |                         | <b>739.964</b> |
|  |                         | <b>1,29</b>    |
| <b>Prueba del Ácido</b>  | <b>(A.C.-Inv) / PC=</b> | <b>529.000</b> |
|  |                         | <b>739.964</b> |
|  |                         | <b>0,71</b>    |
| Son los pesos de Activo disponible para pagar los Pasivos a Corto Plazo, sin considerar la venta de sus inventarios  |                         |                |
| La liquidez es buena sin ser excelente, ya que tiene una inversión alta en Inventarios. La compañía ya tiene problemas de liquidez en el futuro, sobre todo con el pago a proveedores (Corto plazo)  |                         |                |
|  |                         |                |
| <b>RAZONES DE SOLVENCIA/ENDEUDAMIENTO</b>  |                         |                |
| Es la proporción de endeudamiento que tiene la empresa, siendo ésta el total de recursos que tiene la empresa en operación. También se interpreta como los \$ en riesgo que tienen los acreedores por cada peso invertido  |                         |                |
| <b>(Endeudamiento) Pasivo Total/Activo Total (x) 100=</b>  | <b>2.295.964</b>        | <b>69,91%</b>  |
|  | <b>3.284.000</b>        |                |
| <b>(Inversión Propia) Capital Contable/Act Total (x) 100=</b>  | <b>988.036</b>          | <b>30,09%</b>  |
|  | <b>3.284.000</b>        |                |
| <b>(Apalancamiento) Pasivo Total/Capital Contable ( x ) 100=</b>   | <b>2.295.964</b>        | <b>232,38%</b> |
|  | <b>988.036</b>          |                |
| <b>(Inv. de Cap) AF/CC</b>   | <b>1.751.000</b>        | <b>177,22%</b> |
|  | <b>988.036</b>          |                |
| El apalancamiento es ligeramente alto (66.38%), es decir la compañía tiene una deuda aceptable respecto al total de sus inversiones que son el 33.62%. Sin embargo su capacidad para generar utilidades para pagar la carga financiera de la deuda (en cuanto al pago de los intereses) es muy baja. Se recomienda que modifique su flujo de efecto. |                         |                |

**LA ESTRUCTURA DE LA ORGANIZACIÓN**

**UNIVERSIDAD DE NEGOCIOS**  
**INVERSIONES EN MERCADO DE CAPITALES**

| <b>RAZONES DE ACTIVIDAD</b>   |                        |                |                            |
|---|------------------------|----------------|----------------------------|
| <b>Rotación de Inventarios</b>  |                        |                |                            |
| <b>Ventas Netas Anualizadas/Promedio de Inventarios=</b>  | <b>3.170.000</b>       | <b>9,56</b>    |                            |
| <b>Veces por año que se venden los inventarios a precio de venta</b>  | <b>313.500</b>         |                |                            |
| <b>O bien:</b>  |                        |                |                            |
| <b>Promedio de Inventarios/V.Netas Anualizadasx365=</b>   | <b>313.500,0 x 365</b> | <b>36,10</b>   | días utilizados            |
|   | <b>3.170.000</b>       |                | en c/rotación              |
| <b>O bien:</b>  |                        |                |                            |
| <b>Promedio de Inventarios/V.Netas Diarias=</b>   | <b>313.500</b>         | <b>36,10</b>   | Días de venta              |
|   | <b>8.684,93</b>        |                | invertidos en              |
|   |                        |                | inventarios                |
| <b>Promedio de Inventarios / Costo de Ventas=</b>   | <b>313.500</b>         | <b>0,1388</b>  |                            |
|   | <b>2.259.000</b>       |                | veces por año              |
| <b>Rotación de Inventarios C de Vtas/Promedio de Inventarios=</b>   | <b>2.259.000</b>       | <b>7,21</b>    | que se utilizan los        |
|   | <b>313.500</b>         |                | inventarios a costo        |
| <b>Es probable que la empresa tenga inventarios obsoletos, su liquidez está disminuida.</b>   |                        |                |                            |
| <b>Su rotación de inventarios de 6.83 veces al año es baja</b>  |                        |                |                            |
| <b>Rotación de Cuentas por Cobrar o Cartera</b>   |                        |                |                            |
| <b>(Rot. de CxC) Promedio de CxC / Vtas Netas Diarias=</b>  | <b>355.000</b>         | <b>40,88</b>   | días de recuperación o     |
|   | <b>8.685</b>           |                | tiempo en cobrar las vtas. |
| <b>O bien:</b>  |                        |                |                            |
| <b>Promedio de CxC /Vtas Netas Anualizadas x 365</b>  | <b>355.000 x 365</b>   | <b>40,88</b>   |                            |
|   | <b>3.170.000</b>       |                |                            |
| <b>(Rot. De CxP) C Vtas/Prom de CxP</b>   | <b>2.259.000</b>       | <b>2240,94</b> |                            |
|   | <b>367.942</b>         |                |                            |
| <b>La rotación de las CxC es muy buena, es decir el período en que cobra lo vendido, ya que en una época conflictiva como la actual, la empresa tiene 22.16 días de plazo para recuperar sus ventas.</b>  |                        |                |                            |
| <b>Rotación de Activos Fijos</b>  |                        |                |                            |
| <b>(Rot. de A.F.) Vtas. Netas Anualiz./AF Neto Actualizado</b>  | <b>3.170.000</b>       | <b>1,81</b>    | Veces de rotación          |
|   | <b>1.751.000</b>       |                | o pesos de venta           |
|   |                        |                | por c/1.00 de inversión    |
| <b>Son las veces que cada peso de AF generó Ventas Netas. Lo ideal sería que generara mas \$ de venta con menos pesos de inversión</b>  |                        |                |                            |
| <b>Rotación del Activo Total</b>  |                        |                |                            |
| <b>(Rot. Del A.T.) Vtas. Netas Anuales/Activo Total o Revaluado</b>   | <b>3.170.000</b>       | <b>0,97</b>    | Es similar a la anterior   |
|   | <b>3.284.000</b>       |                | pero se refiere a las      |
|   |                        |                | vtas generadas por c/      |
|   |                        |                | 1.00 de AT invertido       |
| <b>Ambas rotaciones muestran una sobreinversión al mostrar 3.37 y 1.81 veces anuales respectivamente. Lo anterior significa que el volumen de ventas generado por la inversión es bajo, lo que concluye que su capacidad instalada es alta y desafortunadamente desaprovechada.</b> |                        |                |                            |
| <b>Cobertura de Intereses</b>   |                        |                |                            |
| <b>Utilidad antes de Intereses e Impuestos / Intereses Devengados</b>   | <b>301.000</b>         | <b>1,81</b>    | PESOS DE UTILIDAD          |
| <b>Intereses Devengados</b>   | <b>166.000</b>         | <b>55,15</b>   | POR C/1.00 DE INTERESES    |

**UNIVERSIDAD DE NEGOCIOS**  
**INVERSIONES EN MERCADO DE CAPITALES**

| <b>RAZONES DE RENDIMIENTO</b>  |           |        |
|--|-----------|--------|
| <b>Rendimiento sobre la inversión</b>  |           |        |
| Utilidad Neta / Capital Contable=  | 61.920    | 6,27   |
|  | 988.036   |        |
| <b>Rendimiento del Activo Total</b>  |           |        |
| Utilidad Neta / Act. Total Revaluado=  | 61.920    | 1,89   |
|  | 3.284.000 |        |
| <b>Cobertura de Intereses</b>  |           |        |
| Utilidad de Oper. / Inter. Devengados=   | 301.000   | 1,81   |
|  | 166.000   | 55,15  |
| <b>Factor de Utilidad</b>  |           |        |
| Utilidad Neta/Ventas Netas=  | 100.920   | 3,60%  |
|  | 2.800.000 |        |
| <p>El rendimiento de la inversión de los accionistas es también bajo, pues solo está dando el 9.83% y el rendimiento del Activo total es tan solo del 6.52%</p> <p>La carga financiera es alta para el nivel de operación de la empresa, ya que su capacidad para pagar los intereses es baja.</p> |           |        |
| <b>OTRAS RAZONES Y PROPORCIONES (E. RESULTADOS)</b>  |           |        |
| Costo de Ventas / Ventas Netas=  | 2.259.000 | 71,26% |
|  | 3.170.000 |        |
| Gastos de Admón./ Ventas Netas=  | 160.000   | 5,05%  |
|  | 3.170.000 |        |
| Gastos de Ventas / Ventas Netas=   | 450.000   | 14,20% |
|  | 3.170.000 |        |
| Gastos Financieros / Ventas Netas=   | 166.000   | 5,93%  |
|  | 2.800.000 |        |



**UNIVERSIDAD DE NEGOCIOS**  
**INVERSIONES EN MERCADO DE CAPITALES**

| COMPañÍA TRANSA, S.A. DE C.V.                   |                  |                |                  |                |
|---|------------------|----------------|------------------|----------------|
| ESTADO DE POSICION FINANCIERA AL:               |                  |                |                  |                |
| COMPañÍA TRANSA, S.A. DE C.V.                   |                  |                |                  |                |
|   | PROFORMA         |                | HISTÓRICO        |                |
| ACTIVO  | AI 12/31/2014    |                | AI 12/31/2013    |                |
| <b>CIRCULANTE</b>                               |                  |                |                  |                |
| Caja y Bancos                                   | 15.116           | 0,98%          | 5.000            | 0,40%          |
| Clientes  | 130.000          | 8,40%          | 210.000          | 16,92%         |
| Deudores Diversos                               | 3.000            | 0,19%          | 4.000            | 0,32%          |
| Inventarios                                     | 386.000          | 24,95%         | 200.000          | 16,11%         |
| Anticipos ISR (PP)                              | 10.000           | 0,65%          | 25.000           | 2,01%          |
| Acciones, Bonos y Valores                       | 10.000           | 0,65%          | 35.000           | 2,82%          |
| Depósitos en Garantía                           | 5.000            | 0,32%          | 8.000            | 0,64%          |
| <b>Total de Activo Circulante</b>               | <b>559.116</b>   | <b>36,14%</b>  | <b>487.000</b>   | <b>39,24%</b>  |
| <b>FIJO</b>                                     |                  |                |                  |                |
| Equipo de Transporte                            | 80.000           | 9,63%          | 104.200          | 15,69%         |
| Mobiliario y Equipo                             | 30.000           | 3,61%          | 40.000           | 6,02%          |
| Maquinaria y Equipo                             | 350.000          | 42,12%         | 300.000          | 45,17%         |
| Valor a Costo de Adquisición                    | 460.000          |                | 444.200          | 66,88%         |
| Actualización AF (B10)                          | 500.000          | 60,17%         | 300.000          | 45,17%         |
| Depreciación Acumulada                          | -129.000         | -15,52%        | -80.000          | -12,04%        |
| <b>Total de Activo Fijo NETO</b>                | <b>831.000</b>   | <b>53,71%</b>  | <b>664.200</b>   | <b>53,51%</b>  |
| <b>DIFERIDO (OTROS ACTIVOS)</b>                 |                  |                |                  |                |
| Instalaciones                                   | 80.000           | 50,96%         | 50.000           | 55,56%         |
| Gastos de Organización                          | 10.000           | 6,37%          | 10.000           | 11,11%         |
| <b>COSTO DE ADQUISICION</b>                     | <b>90.000</b>    | <b>57,32%</b>  | <b>60.000</b>    | <b>66,67%</b>  |
| Actualización de Instalaciones                  | 90.000           | 57,32%         | 40.000           | 44,44%         |
| Amortización Acumulada                          | -23.000          | -14,65%        | -10.000          | -11,11%        |
| <b>OTROS ACTIVOS NETOS</b>                      | <b>157.000</b>   | <b>10,15%</b>  | <b>90.000</b>    | <b>7,25%</b>   |
| <b>ACTIVO TOTAL</b>                             | <b>1.547.116</b> | <b>100,00%</b> | <b>1.241.200</b> | <b>100,00%</b> |
| <b>PASIVO</b>                                   |                  |                |                  |                |
| <b>CIRCULANTE</b>                               |                  |                |                  |                |
| Proveedores                                     | 300.000          | 98,66%         | 150.000          | 62,92%         |
| Impuestos por Pagar                             | 1.000            | 0,33%          | 10.000           | 4,19%          |
| Documentos por Pagar                            | 2.000            | 0,66%          | 19.500           | 8,18%          |
| Provisión de ISR                                | 1.080            | 0,36%          | 58.884           | 24,70%         |
| <b>TOTAL DE PASIVO CIRCULANTE (CORTO PLAZO)</b> | <b>304.080</b>   | <b>58,47%</b>  | <b>238.384</b>   | <b>50,89%</b>  |
| <b>FIJO (Largo Plazo)</b>                       |                  |                |                  |                |
| Acreedores Diversos                             | 6.000            | 2,78%          | 50.000           | 21,74%         |
| Crédito Hipotecario Industrial                  | 210.000          | 97,22%         | 180.000          | 78,26%         |
| <b>TOTAL PASIVO FIJO</b>                        | <b>216.000</b>   | <b>41,53%</b>  | <b>230.000</b>   | <b>49,11%</b>  |
| <b>PASIVO TOTAL</b>                             | <b>520.080</b>   | <b>100,00%</b> | <b>468.384</b>   | <b>100,00%</b> |
| <b>CAPITAL CONTABLE</b>                         |                  |                |                  |                |
| Capital Social                                  | 354.000          | 34,47%         | 300.000          | 38,82%         |
| Reservas de Capital                             | 9.000            | 0,88%          | 5.000            | 0,65%          |
| Actualización del Capital                       | 531.000          | 51,70%         | 306.500          | 39,66%         |
| Resultado de Ejercios Anteriores                | 32.116           | 3,13%          | 80.000           | 10,35%         |
| Resultado del Ejercicio                         | 100.920          | 9,83%          | 81.316           | 10,52%         |
| <b>TOTAL DE CAPITAL CONTABLE</b>                | <b>1.027.036</b> | <b>100,00%</b> | <b>772.816</b>   | <b>100,00%</b> |
| <b>TOTAL DE PASIVO Y CAPITAL</b>                | <b>1.547.116</b> |                | <b>1.241.200</b> |                |

**UNIVERSIDAD DE NEGOCIOS**  
**INVERSIONES EN MERCADO DE CAPITALES**

|                                       | COMPANÍA TRANSA SA DE CV     |                |                |                |
|---------------------------------------|------------------------------|----------------|----------------|----------------|
|                                       | ESTADO DEL RESULTADOS POR EL |                |                |                |
|                                       | PERIODO COMPRENDIDO DEL:     |                |                |                |
|                                       | PROFORMA                     |                | HISTÓRICO      |                |
|                                       | 12/31/2014                   |                | 12/31/2009     |                |
| Ventas Netas                          | 2.800.000                    |                | 2.300.000      |                |
| Costo de Ventas                       | 2.000.000                    | 71,43%         | 1.610.000      | 70,00%         |
| <b>UTILIDAD BRUTA</b>                 | <b>800.000</b>               |                | <b>690.000</b> |                |
| Gastos de Administración              | 160.000                      | 5,71%          | 150.000        | 6,52%          |
| Gastos de Venta                       | 300.000                      | 10,71%         | 230.000        | 10,00%         |
| Gastos de Operación                   | 460.000                      |                | 380.000        |                |
| <b>UTILIDAD DE OPERACIÓN</b>          | <b>340.000</b>               |                | <b>310.000</b> |                |
| Costo Integ. de Financ. o Int. Deveng | 166.000                      | 5,93%          | 169.800        | 7,38%          |
| <b>UTILIDAD ANTES DE ISR y PTU</b>    | <b>174.000</b>               |                | <b>140.200</b> |                |
| ISR y PTU                             | 73.080                       | 2,61%          | 58.884         | 2,56%          |
| <b>UTILIDAD NETA</b>                  | <b>100.920</b>               | <b>3,60%</b>   | <b>81.316</b>  | <b>3,54%</b>   |
|                                       |                              | <b>100,00%</b> |                | <b>100,00%</b> |

- **INSTRUMENTOS DE DEUDA**
- **DIVISAS**
- **FUTUROS**

¿CÓMO SABER SI UNA EMPRESA ESTÁ CARA O BARATA?

**No hay acciones buenas o malas, pero sí caras o baratas. Lo importante es que con la información analizada llegues a la conclusión ambivalente. Todos los inversionistas tienen la misma información, pero no todos la entienden de la misma forma y eso también influye en sus decisiones. Este es el propósito del análisis fundamental es para saber si es cara o barata e invertir en ella o no. Algunas decisiones de los inversionistas son opuestas, lo que hace que el valor de las acciones, suban o bajen su valor.**

**¿Qué hace que algunos inversionistas ganen y otros pierdan? ¿Por qué algunos creen que a cierto nivel de precios comprar en una buena oportunidad o no lo es?**

**La valuación de las empresas, es una de las respuestas y es un proceso muy complejo de análisis financiero, pero también de lo que está sucediendo en la economía, y de la situación del sector o tipo de industria o comercio donde se mueve la empresa y la opinión de expertos en valuación de empresas.**

### **VALOR vs PRECIO**

**El valor nunca debe confundirse con el precio que es la cantidad a la que el vendedor y un comprador acuerdan realizar una operación de compraventa de una empresa o de las acciones de la**

misma. Una empresa no es cara se el precio de su acción sube y tampoco es barata si el precio de su acción se cae.

### **Valor intrínseco vs Valor de Mercado**

**El valor intrínseco es una forma de describir el valor percibido o valor verdadero de un activo.** Esto no siempre coincide con su precio de mercado porque los activos pueden estar sobrevaluados o infravalorados. Es un valor teórico basado en los datos de la empresa donde el valor puede estar influenciado por expectativas de la alta dirección.

Todo esto, ¿Para qué me sirve en cuanto a la toma de decisiones que debo hacer?

Cuando el valor intrínseco es mayor que el valor de mercado se dice la que acción está subvaluada y esto se interpreta como una señal o sugerencia de **que debemos comprar la acción**. Cuando el valor intrínseco es menor que el valor del mercado se dice que la acción está sobrevaluada **y se sugiere venta**.

**¿Qué pasa si a pesar de todo lo aprendido, no se valuar una empresa?**

Para ser un inversionista no necesitas ser un verdadero experto en finanzas. Solo que en este caso tendrías que depender de las opiniones de los expertos, y puedes ganar o perder Nadie puede garantizarte una ganancia.

### **LA BOLSA DE VALORES COMO ALIADA DE TU DINERO**

Se llama Bolsa, porque se dice que en Siglo XIII había una familia de nombre Van Der Bürse que tenía un edificio en la Ciudad de Brujas, en Bélgica, donde se llevaban a cabo reuniones financieras de carácter mercantil. El Escudo de Armas de los *Bürse* mostraba 3 bolsas de piel con monederos de la época y entonces, los habitantes de la ciudad comenzaron a denominar *Bürse* a la actividad económica que se llevaba a cabo en aquel edificio. En los Siglos XIII y XIV Brujas fue un importante centro comercial en el que vivían unas 100,000 personas, lo que superaba la población de Londres y París. Pero la Bolsa de Valores, tal y como la conocemos hoy, surgió a raíz de la Revolución Francesa a finales del Siglo XVIII.

La BV es una empresa privada que sirve como interlocutor o intermediario para la comercialización de instrumentos financieros.

El Emisor, ya sea empresa o gobierno, busca obtener un financiamiento a través de la BV y para tal propósito tienen dos caminos donde acudir:

- a) Mercado de Deuda
- b) Mercado de Capitales

El MV es un puente entre el emisor (para financiarse) y el inversionista para hacer crecer, por lo general, por arriba de lo que ofrecen los bancos por su dinero.

## **¿Cuál es la función del Mercado de Valores?**

**Las BV es un gran mercado donde se comercian títulos-valor.**

**En el mercado de valores cuando el emisor lanza sus acciones en un primer momento que se llama “Oferta Pública” a la venta, y se le conoce como “Mercado Primario”.**

**El intermediario, como ya se comentó, es la Bolsa de Valores.**

**El “Mercado Secundario” es solo entre particulares, es decir un inversionista **vendedor** y otro inversionista **comprador**.**

**¿Quiénes cotizan en el MV? Por lo general son empresas medianas y grandes, las micros generalmente no entran a este mercado.**

**En México tenemos dos Bolsas de Valores.**

**Si quiero comprar acciones o bonos u otros, solo lo puedo hacer a través de una BV que son los intermediarios que ponen en contrato a los que quieren comprar y a los que quieren vender valores bursátiles.**

**CASO PRÁCTICO DE AIEF**

**VARIANZA Y DESVIACIÓN ESTÁNDAR**

**EQUITY, CAPITAL Y FREE CASH FLOW**

**VER EXAMEN FINAL DE YMCAMV RESPUESTAS ABRIL18 2015**