

La globalización y las finanzas internacionales

Objetivos de aprendizaje.

Después de estudiar este tema, usted será capaz de:

- **Hacer una distinción entre los dos orígenes de las finanzas internacionales: la economía internacional y las finanzas corporativas.**
- **Enumerar los temas más importantes de la materia.**
- **Apreciar la importancia del conocimiento los diferentes temas de las finanzas internacionales para un ejecutivo moderno.**
- **Entender las diferentes acepciones y manifestaciones del concepto “globalización”.**
- **Ubicar a México en el contexto de la globalización.**
- **Apreciar las ventajas de la globalización para empresas y para países.**
- **Entender los desafíos y los peligros de la globalización, así como las causas de la oposición a la misma.**

¿Qué son las finanzas internacionales?

Esta es un área de conocimiento que combina elementos de las finanzas corporativas y de la economía internacional. Pero también incluye la extensión de los conceptos de finanzas a las operaciones en un mundo crecientemente globalizado.

Las finanzas, de manera general, estudian los flujos de efectivo y la valoración de los activos. A su vez, las

finanzas internacionales se ocupan de los flujos de efectivo, a través de las fronteras nacionales y la valoración de los activos, ubicados en diferentes países y denominados en diversas monedas.

La administración financiera internacional, es un proceso de toma de decisiones financieras por ejecutivos de empresas multinacionales que operan en un entorno global.

Los textos internacionales forman parte del plan de negocios de un creciente número de organizaciones en las siguientes áreas:

- **Marketing.**
- **Administración de la cadena de abastecimiento.**
- **Operaciones.**
- **Inversión.**
- **Financiamiento.**

Las finanzas internacionales desde el punto de vista de un economista, describen los aspectos monetarios de la economía internacional. Es la parte macroeconómica de la economía internacional llamada macroeconomía de la economía abierta. El punto central del análisis lo constituye la balanza de pagos y los procesos de ajuste a los desequilibrios de dicha balanza. La variable fundamental es el **tipo de cambio.**

Los temas de las finanzas internacionales se pueden dividir en dos grupos:

Economía internacional	Finanzas corporativas internacionales
<ul style="list-style-type: none"> • Regímenes cambiarios. • Sistema Monetario Internacional. 	<ul style="list-style-type: none"> • Mercados financieros internacionales. • Operaciones en escala mundial.
<ul style="list-style-type: none"> • Procesos de ajuste a los desequilibrios en la balanza de pagos. • Factores que determinan el tipo de cambio. • Condiciones de paridad. 	<ul style="list-style-type: none"> • Evaluación y administración del riesgo cambiario. • Financiamiento internacional. • Inversión en portafolios internacionales.

Las finanzas internacionales son muy similares a las finanzas locales, pero también existen importantes diferencias:

- 1. El hecho de que los flujos de efectivo (Estudiar Cash-Flow) se produzcan en diferentes países con diferentes marcos políticos y legales, hace que se introduzca un riesgo político. Dicho riesgo político abarca desde el peligro de cambio en las reglas del juego (permisos, impuestos, leyes laborales), hasta la posibilidad de una expropiación arbitraria.**
- 2. El hecho de que los flujos de efectivo se produzcan en diferentes monedas, introduce el tema del riesgo de **tipo de cambio**. Si la moneda de denominación de las cuentas por cobrar se aprecia, la empresa gana. Si la moneda de denominación de las cuentas por pagar se aprecia, la empresa sufre pérdidas cambiarias importantes.**
- 3. Imperfecciones del mercado.** Si los mercados fuesen perfectamente integrados y eficientes, no tendría sentido estudiar las finanzas internacionales. En realidad, las imperfecciones de los mercados (costo de transacción, costos de información, restricciones legales, diferencias entre sistemas impositivos, movilidad imperfecta de los factores de producción, obstrucciones al comercio, etc.), generan tantos peligros como oportunidades para las empresas.

El objetivo que usted tiene como director de una empresa internacional, es aumentar el valor de la misma para los accionistas. Dado que el valor de la empresa, es el valor presente de los flujos de efectivo futuros esperados, y usted como administrador debe centrar su atención en aumentar los flujos de efectivo y bajar el costo de capital (Estudiar Costo Ponderado de Capital).

$$\text{VALOR} = \frac{E (EF_t)}{(1+K)^t}$$

Donde:

E (FE_t) = Valor esperado de los flujos de efectivo neto en el período **t.**

K= Costo de capital ajustado por el **riesgo.**

Si los directivos de la empresa en vez de maximizar el valor para los accionistas, maximizar sus propios objetivos, en lo que se conoce como problema de agencia. Para solucionar este problema se crean costos de agencia, los cuales son una de las manifestaciones de la imperfección del mercado.

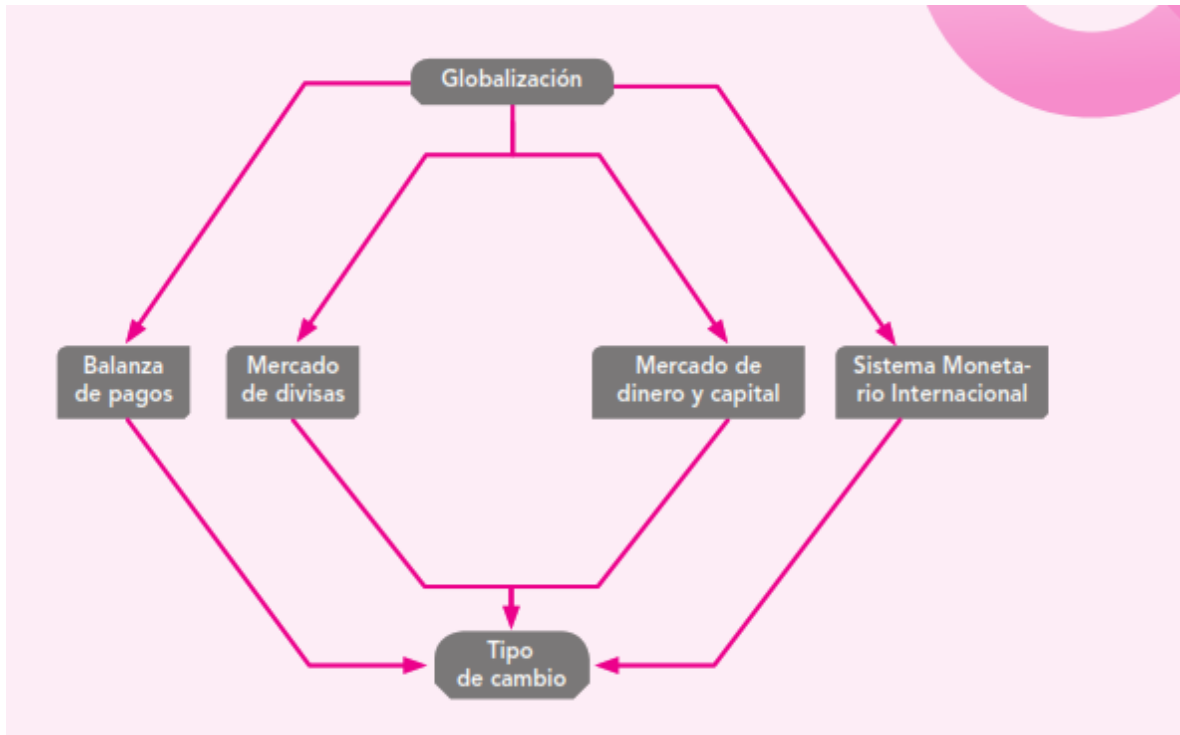
En los últimos 30 años, el conocimiento de las finanzas internacionales creció enormemente. Se tiene ahora una mejor comprensión de muchos problemas que antes parecían enigmáticos, en tanto que varias cuestiones son aún objeto de controversia.

El estudio de las finanzas internacionales es parte indispensable la formación de un ejecutivo. La necesidad de entender el entorno internacional se deriva de la creciente *globalización* de la economía.

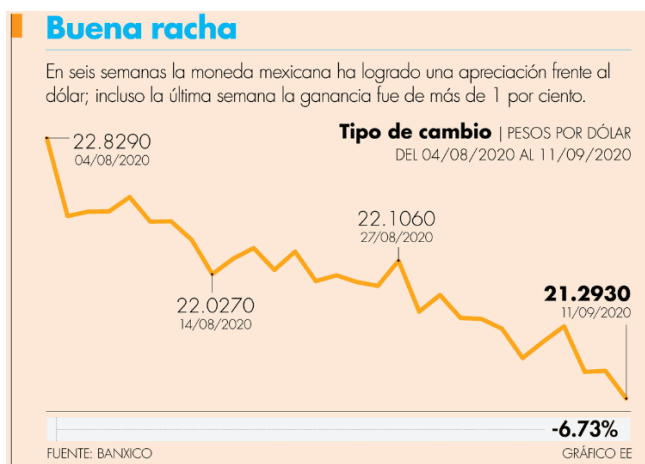
El conocimiento de finanzas internacionales permite a los tomadores de decisiones entender cómo los acontecimientos internacionales pueden afectar a su empresa y qué medidas debe poner en práctica para evitar los riesgos y aprovechar las oportunidades que ofrece la constante transformación del entorno mundial. La formación en el campo internacional, ayuda a los ejecutivos y empresarios a anticipar los acontecimientos y a tomar decisiones en forma proactiva.

Debido a que el entorno financiero es cada vez más integrado e interdependiente, los acontecimientos en países lejanos pueden tener un efecto inmediato sobre el desempeño de la empresa. Por ejemplo, una caída del índice bursátil DOW JONES, de Nueva York contribuye a una baja del índice de precios cotizaciones IPC de México y a una consecuente alza de las tasas de interés. Una devaluación en Brasil, puede provocar el retiro generalizado de los capitales de los mercados emergentes y una presión contra el tipo de cambio en México. (5)

El tipo de cambio y paridad cambiaria



El peso gana por la debilidad del dólar y la baja de tasas de interés bajan por parte del banco de México



El peso tiene una ganancia debido a la debilidad del dólar y una postura cautelosa del banco de México, de tal manera que las últimas seis semanas el peso mexicano se ha apreciado en un 6%.

El tipo de cambio mexicano muestra un avance de 6.73% desde el 4 de agosto en cuando el dólar se intercambió en 22.829 por dólar hasta su valor de cierre del viernes 12 de septiembre en 21.2930 pesos por dólar, su menor nivel desde el 31 de julio.

En casi seis semanas, el dólar disminuyó su valor en 1.54 unidades frente a la moneda mexicana de acuerdo con la información obtenida del banco de México.

En la última semana, la moneda local logró un avance del 1.10% frente a la divisa estadounidense.

Uno de los factores que favoreció al peso mexicano, es que se espera que el Banco Central mexicano sea cauteloso al disminuir su tasa de referencia, que actualmente está en el 4.50%.

Cabe recordar en que una mayor tasa de interés aumentaría la demanda por esa moneda y con ello su valor relativo.

“México mantiene una tasa de interés real del 0.45%, por lo que el país sigue siendo atractivo para la inversión de cartera. En agosto, la tenencia de valores gubernamentales rompió la tendencia a la baja que tenía desde marzo”.

Desde un punto de vista técnico, durante la semana pasada, el tipo de cambio rompió dos niveles de soporte muy importantes, el promedio móvil de 200 días que se colocó en 21.57 pesos por dólar y el mínimo en junio de 21.40

abundaron los rompimientos, mismos que aceleraron la apreciación del peso mexicano hasta tocar los 21.18 el jueves pasado, no obstante, se ven fuerte los niveles de sobreventa, lo que indica que puede venir un ligero rebote a corto plazo y una consolidación del reciente movimiento de baja.

Lo que también ha ayudado en la recuperación del peso mexicano es el crecimiento sostenido de las exportaciones debido al alza en la demanda por parte de Estados Unidos por bienes mexicanos, de un alza en el flujo de remesas, “que han alcanzado niveles récord, y apoyan la apreciación del peso, pues representan una mayor entrada de dólares al país”.

En el mercado de futuros de Chicago, las posiciones especulativas a la espera de una apreciación del peso mexicano, se elevaron 40.27% entre el miércoles dos del martes 8 de septiembre, alcanzando niveles de 8.376 contratos, cada uno de \$500,000, su mayor nivel desde julio”.

A pesar del buen desempeño en las últimas semanas, el dólar todavía tiene una fuerte apreciación este año del 12.74% en comparación con el peso, pues al cierre del 2019, la moneda estadounidense finalizó con 21.2930 pesos, y en abril llegó a cotizarse hasta en 25 pesos, su máximo histórico frente a la moneda mexicana.

Las monedas latinoamericanas están subvaluadas alrededor de un 10%, a excepción del peso argentino lo que se considera una buena noticia. A diferencia de la crisis financiera 2008-2009, las monedas de los

mercados emergentes, como lo es la mexicana, tardan más tiempo en recuperarse, ya que en ese entonces fue determinante un programa de estímulo por parte de China, a través de la construcción de infraestructura.

De igual forma, las condiciones del comercio internacional y los precios de las materias primas no ayudarán como lo hicieron hace más de una década.

En el 2020, el índice dólar, tiene una depreciación del 3.17% respecto a los 96. 389 enteros en que finalizó el año pasado.

Respecto a su avance el viernes pasado, el tipo de cambio concluyó sus operaciones en 21.293 unidades por dólar, un avance de 16.30 centavos o 0.176% en comparación con el registro de 21.45 60 U por dólar el cierre del jueves.

En el mercado de Asia, el domingo por la tarde, el tipo de cambio cotizaba en 21.28 80 U por billete verde, un ligero ajuste de 0.02% frente a su cierre del viernes de 21.29 \$30 por dólar.

La debilidad del dólar contra sus principales cruces, fue fundamental para el avance del peso. El billete verde retrocedió luego de que fue rechazado en el Senado de los Estados Unidos un paquete de estímulos económicos propuesto por los Republicanos.

Entre el 4 de agosto y el 11 de septiembre, el índice dólar tiene una leve baja del 0.05% de 93.3 82^a 93.3 33 puntos.

La semana pasada, la decisión del Banco Central europeo BCE de mantener sus tasas también debilitó al dólar. Esto se debió a un repunte del euro que genera expectativas de una lenta recuperación, específicamente basado en el comercio con el bloque europeo.

Cuando los participantes del mercado comparan el tono del BCE con el cambio de la FED (Reserva Federal) para permitir una mayor inflación, se mantiene el ánimo de vender dólares.

En las cifras económicas, las nuevas solicitudes de subsidio por desempleo en Estados Unidos, se mantendrán sin cambios, es decir 884,000, contra el registro de la semana previa. Los operadores tomaron el dato como un freno en el mercado laboral del país.

En términos generales, los inversionistas han seguido vendiendo dólares después del cambio de las directrices en la política monetaria de la Reserva Federal.

Sin embargo, en un escenario como el actual, con múltiples riesgos, como lo son el impacto económico de la pandemia, las tensiones geopolíticas entre Estados Unidos y China y las elecciones presidenciales en Estados Unidos, la aversión al riesgo puede intensificarse en cualquier momento y regresar el apetito por las inversiones en dólares. Desde una perspectiva, los principales temas que dirigirán el desempeño del peso hacia delante, serán más estímulos monetarios por parte de la Reserva Federal y del Banco Central europeo, la reanudación de negociaciones del BREXIT, noticias

sobre vacunas y tratamientos contra el COVID 19, así como los conflictos entre Estados Unidos.

La inflación al alza, las tasas de interés a la baja.

Banco de México (Banxico) va a recortar nuevamente la tasa de interés de referencia en su anuncio de política monetaria del jueves ante el débil panorama para la economía local por la pandemia de coronavirus, mostró el lunes un sondeo de Reuters.

De acuerdo con la encuesta, 21 de 27 analistas consultados esperan que Banco de México disminuya la tasa de interés interbancaria en 25 puntos base (pb) a un 4.25%. De concretarse, sería el undécimo recorte consecutivo desde su reunión de agosto de 2019.

Tras cinco bajas seguidas de 50pb, en esta ocasión la disminución del costo del fondeo sería menor ante un repunte de inflación local, que se aceleró en agosto por encima de la meta del banco central y a su nivel más alto en 15 meses a un 4.05%.

Se pronostica una reducción de 50pb y que la tasa se mantendría estable, mostró el sondeo.

Para finales de 2020, la tasa se ubicaría en un 4.0%, según la mediana de las proyecciones, lo que implicaría que Banxico la recortaría otros 25pb en alguno de los dos anuncios de política monetaria programados para noviembre y diciembre. En ese nivel se mantendría durante 2021.

Banxico estimó a finales del mes pasado que la economía mexicana podría caer hasta un 12.8% en 2020 en el escenario más pesimista, tras el freno en las actividades productivas por la pandemia de coronavirus.

Dentro de poco Banxico publicará su comunicado de política monetaria.

PUNTOS CLAVE SOBRE EL PESO MEXICANO:

- **Los rebrotes de coronavirus en Europa generan preocupación sobre la recuperación de la economía global.**
- **Una segunda ola de contagios y la posibilidad de nuevas restricciones para contener la proliferación del virus golpean a las monedas emergentes**
- **El USD/MXN se dispara y pone en peligro una resistencia técnica clave.**

De acuerdo con el Banco de México la recuperación económica de México tardaría hasta 6 años.

El golpe económico que deja la pandemia en México representa la pérdida permanente de empleos y el cierre de establecimientos y empresas.

La reactivación económica del país es una ruta larga y difícil que podría tomar hasta seis años. La vacuna contra el covid-19, el producto más deseado con fines políticos y económicos

Las 5 divisas emergentes más populares en el mercado forex y consejos de trading

El USD/MXN (dólar -peso mexicano) inició con fuertes avances y se dispara alrededor de un 1.9% hasta los 21.54, impulsado por el tono defensivo de los mercados y el desplome de los principales índices bursátiles del mundo como el S&P 500 y el Dow Jones.

El temor a una segunda ola de contagios de coronavirus en medio del creciente número de infecciones en Europa hace mella en el sentimiento de los inversores y reduce el apetito de riesgo. De esta manera, muchos operadores recortan sus apuestas alcistas sobre el peso mexicano e incrementan sus posiciones en activos más seguros como el dólar estadounidense o el yen japonés.

El rebrote de los casos de COVID-19 y la probabilidad de que numerosos países apliquen nuevas restricciones para contener la proliferación del virus han puesto en duda el argumento de que lo peor de la crisis sanitaria ha pasado, y ahora amenazan con descarrilar la recuperación de la actividad.

Las monedas emergentes como el MXN, BRL, ZAR, etc. están vinculadas al crecimiento mundial y, por lo tanto, son muy sensibles a los cambios en la coyuntura. En este contexto, cualquier variable que afecte negativamente las perspectivas de la economía global puede tener un efecto adverso en estas divisas.

Otro factor de riesgo para el peso mexicano a corto plazo es el proceso electoral estadounidense. A medida que nos acerquemos al 3 de noviembre, la volatilidad podría repuntar agresivamente en las plazas financieras. En períodos volátiles y turbulentos, la moneda azteca suele depreciarse frente a su homólogo estadounidense.

ANÁLISIS TÉCNICO DEL USD/MXN

Con las subidas del lunes, el USD/MXN se sigue aproximando a una resistencia clave en torno a los 21.70, techo formado por una línea de tendencia descendente extendida desde los máximos históricos. Si vemos una ruptura decisiva de los 21.70, el tipo de cambio podría dispararse hasta los 22.20, zona donde converge la media móvil de 200 días.

Por el contrario, si el precio es rechazado desde los niveles actuales, no se descarta una caída hacia los mínimos de septiembre en los 20.85. Una perforación de este piso técnico pondría en juego los 20.23, retroceso de Fibonacci de 76.4% del movimiento alcista del mínimo al máximo del 2020.



La Fed deja la tasa de interés sin cambios e indica que no ajustará el costo del dinero:

- **La Reserva Federal mantiene los tipos de interés entre 0.00 a 0.25%, en consonancia con las expectativas de los inversores.**
- **El mapa de puntos indica que el costo del dinero permanecerá en su rango actual al menos hasta finales del 2023 (mediana de las expectativas).**

El dólar reacciona al alza, pero el sesgo ultra-acomodaticio del banco central estadounidense crea riesgos bajistas a medio y largo plazo para la divisa americana. La Reserva Federal concluyó este miércoles su reunión de política monetaria de septiembre después dos días de deliberaciones. En línea con el consenso de los inversores, el FOMC, bajo la dirección de Jerome Powell, mantuvo los tipos de interés en su actual rango

de 0.00 a 0.25% y dejó el programa de flexibilización cuantitativa sin cambios.

En su comunicado de prensa, el banco central reconoció que la actividad y el empleo han repuntado, pero advirtió que la crisis sanitaria plantea riesgos considerables para las perspectivas económicas a mediano plazo y que la trayectoria de la economía dependerá significativamente del curso del virus.

CAMBIO EN IMPUESTOS EN MÉXICO

El gobierno está atacando a los empresarios con las modificaciones al CFF IVA, ISR y IEPS donde se considera que es una criminalización a la actividad empresarial. Son actos de cacería de brujas al afectar la seguridad jurídica de los contribuyentes al criminalizar a la Iniciativa Privada.

En el CFF en el artículo 5-A donde se pretende dar penalización a una operación que antes solo tenía consecuencias administrativas en la compra-venta de facturas. Además, que utilizarán el Fisco cámaras fotográficas, celulares, PC's, que vulneran la intimidad de los contribuyentes. No puede permitir que se elimine u obstaculice de raíz una devolución de impuestos por no haber localizado el domicilio fiscal, sobre todo cuando existe el Buzón Tributario, que permite ubicar al contribuyente”.

Para muchos consumidores, la discusión sobre el banco de México se animará a reducir en el mes de septiembre su tasa de interés del 4.5% al 4%, o si bien dejará en la

actual 4.25% les parece incomprensible cuando ven que su tarjeta de crédito les cobra algo así como el 36% anual en el mejor de los casos.

Sin duda, los usuarios de los créditos quirografarios no son los mejores testigos de que una política monetaria de tasas bajas puede estimular el crédito. Y menos cuando se incrementan los índices de morosidad de los créditos al consumo y con ello suben las tasas de interés.

Las tarjetas de crédito, más que guiarse por la tasa interbancaria, se rigen por los riesgos de incumplimiento de pago.

Hay otros consumidores que sí pueden gozar del beneficio de las tasas más bajas, como son los acreditados hipotecarios o automotrices, u otros conflictos prendarios.

No hay duda que existe un gran deudor que aplaude cada vez que el banco de México bajar su tasa de referencia interbancaria, y ese beneficiado es el gobierno Federal. Como granito emisor de deuda, bonos, goza del beneficio destinada menos recursos al pago de intereses cada vez que el Banco Central, un vuelo más alto en su política monetaria.

Pero todo tiene un límite, porque ese paraíso del dinero más barato también tiene consecuencias negativas.

Hablando de los consumidores, aquellos que hace poco más de un año recibían los atractivos rendimientos de tasas del 8% en Cetes, con una inflación inferior al 3%, hoy enfrentan las consecuencias de recibir un premio por sus ahorros que no cubre ni siquiera el aumento de precios, es decir la inflación.

Y ese es justamente el gran problema que ahora mismo viene la junta de gobierno del banco de México frente a sí. Hoy la inflación anualizada, de acuerdo con el INEGI, es, en su medición general del 4.05% C al ese es su nivel que ya estaría fuera del rango de la meta del banco de México.

Si el próximo 24 de septiembre la junta de gobierno decide rebajar su tasa de interés en otro medio punto porcentual, habrá quedado negativa con respecto a esa medición inflacionaria. A reserva de conocer cómo queda la inflación anualizada al cierre de la primera quincena de septiembre.

Es precisamente el mes de septiembre uno de las mayores presiones inflacionarias no subyacentes, pero este septiembre diferente a todos los demás por lo de la pandemia de COVID 19.

Lo cierto es que la inflación ha mantenido una trayectoria ascendente, en el sentido contrario de la baja de las tasas de interés y aquello de mantener la inflación a raya que es el mandato principal del banco de México.

No es, para nada, una decisión tan lineal la que tienen que tomar en la junta de gobierno. La economía cae a doble dígito y la pandemia altera el comportamiento de los precios. Pero la prudencia es uno de los mensajes que los mercados siempre aprecian de las autoridades monetarias.

Matices en la decisión monetaria.

Fuera de la meta.

Hoy, la inflación anualizada, de acuerdo con el distrito nacional de estadística geografía e informática, es, en su medición general, del 4.05% ese es un nivel que ya está fuera del rango de la meta del banco de México

Tasa negativa.

Si el próximo 24 septiembre, la junta de gobierno del banco de México decide rebajar su tasa de interés en otro medio punto porcentual, habrá quedado negativa con respecto a la inflación.

Beneficia deuda interna.

Hay un gran deudor que aplaude cada vez que el banco de México bajar su tasa de referencia y expresamente el gobierno Federal porque emite deuda, porque tienen beneficios destinar menos recursos al pago de intereses cada vez que el Banco Central toma más vuelo en su política monetaria.

Las finanzas internacionales nos permiten predecir con cierta seguridad el futuro económico mundial, con sus reservas por aspectos imprevistos y en este caso particular se vaticina alzas del oro mientras la Fed (Reserva Federal de EUA, equivalente a Banxico) siga "fuera de control"



Los precios del oro van a subir y finalizarán el año por encima de los 2,000 dólares por onza, al tiempo que las principales economías del mundo mantienen sus tasas de interés a niveles muy bajos.

Se sigue creyendo en el potencial de alza del oro, en tanto que el dólar está entrando en una nueva larga tendencia a la baja debido a la extremadamente relajada política de la Reserva Federal (FED).

Es prácticamente imposible para el banco central de EE.UU. retirar los billones de dólares que inyectó en los mercados financieros para respaldar la economía devastada por la pandemia de covid-19.

"Por dar un antecedente, a finales de 2018, que ahora parece raro, la Fed empezó a elevar las tasas y el mercado de valores se puso muy exaltado, por lo que se dio marcha atrás. Existe una expresión que dice: cuando eres un martillo, todo parece un clavo. Es igual con la Fed".

Sostiene además que la Fed no podrá mejorar su posición financiera, dado que los mercados ya son adictos a los estímulos monetarios y harán falta más estímulos, para seguir apoyando a los mercados de valores.

Se puede decir que "la Fed está fuera de control ".

Hay optimismo sobre los precios del oro.

Ese metal parece que va a reanudar su tendencia alcista.

El precio del oro llegó a 2.051 dólares por onza el pasado 6 de agosto y varios días más tarde cayó en más de 100 dólares, oscilando desde entonces entre los 1,900 y 2,000 dólares. El miércoles se cotizó en 1,960.20. Se cree que un cierre por encima de 1, 966,.60 confirmaría una ruptura al alza, que apuntaría a entre 2,185 y 2,200 dólares.

Los metales están recibiendo apoyo de la política monetaria. Este jueves, el Banco de Japón mantuvo su tasa clave en -0,1 % y advirtió que la economía sigue en estado de desafío, aunque muestra algunos signos de recuperación. El Banco de Inglaterra también mantuvo su política en suspenso.

Estos anuncios se dan a conocer un día después que la Fed refrendara su tasa de referencia de entre 0 % y 0,25 % y sugiriera que no tocará los tipos de interés hasta el 2023.

La hora de la verdad para los bancos centrales

Tanto los Bancos Centrales, como los reguladores financieros parecen tener opciones para incorporar cuestiones ambientales en sus políticas. Es importante que reconozcan que pueden promover la ecologización de la economía sin perder su rumbo en cuanto a su Política Monetaria y estabilidad financiera.

El estudio del colapso del patrón oro en el período entre guerras, se enfatizaba que importantes cambios políticos y sociales habían hecho imposible mantener el sistema basado en el patrón oro.

Los Bancos Centrales ahora se están acercando a un nuevo momento de aferrarse al patrón oro. En un poco más de 10 años, la crisis financiera global, el cambio climático y la pandemia del Covit 19 han transformado el entorno en el que operan.

¿Cómo funciona la Política Monetaria?

Existen dos variables: La primera es que existe una opinión generalizada sobre lo evidente del calentamiento global y la degradación ambiental y ambas son sumamente graves.

Todo mundo considera que son los gobiernos incluyendo a los Bancos Centrales debe hacer todo lo posible para enfrentar estos problemas.

En segundo lugar, la reacción de los Bancos Centrales hacia la crisis financiera y a la pandemia ha aumentado en grado superlativo la desigualdad de la riqueza. Al reducir las tasas de interés de la Política Monetaria a cero o por debajo de cero, es decir negativa y al comprar grandes cantidades de bonos gubernamentales, los Bancos centrales han forzado una baja en las tasas de interés sin precedentes. En Alemania, los rendimientos sobre los vencimientos de toda la deuda gubernamental han caído por debajo de cero.

Y si bien estas medidas han sido esenciales para darle a la economía un impulso, también se ha origina un aumento de precios de todo, incluyendo acciones, bonos y bienes raíces residenciales.

Pero para una parte de la población le parece injusto, y otros muchos han caído en el desempleo y pobreza como resultado de estas 2 crisis y los propietarios de estos activos han tenido ganancias descomunales.

Los responsables de las políticas monetarias han dicho que además de los cambios en la opinión pública, sus acciones no justifican la desigualdad y las amenazas ambientales.

La ex presidente del Banco Central Europeo, Christine Lagarde, ha presionado para que el cambio climático sea incluido en una revisión estratégica del nuevo marco de política monetaria del BCE. Esa revisión puede concluir que el BCE debería tener en cuenta consideraciones ambientales cuando decide qué activos aceptar como garantía para sus operaciones monetarias, y cómo valorarlos.

En general, los bancos centrales y reguladores financieros tienen varias formas de incorporar cuestiones ambientales en sus políticas. Parte las exigencias es limitar el cambio climático. Los bancos centrales deben reconocer que pueden promover la ecologización de la economía sin perder de vista sus objetivos primarios en materia de política monetaria y estabilidad financiera.

La Fed tiende solo a la reducción de empleo de su nivel máximo al fijar su política, y que se preocupará menos por situaciones en las que el empleo exceda las estimaciones de su nivel máximo. Esto significa que es poco probable que las tasas de desempleo muy bajas puedan generar inflación, y que beneficiarían de manera importante los hogares de ingresos bajos moderados.

Los banqueros centrales deberían escuchar el consejo del último presidente de la Unión Soviética, Mijail Gorbachov cuando se reunió con los líderes comunistas de Alemania del Este en Berlín en octubre del 1989, les advirtió que quienes actúen demasiado tarde serán castigados de por vida. Un mes después, sus anfitriones y su régimen, fueron arrasados.

Para poder conocer Finanzas internacionales, hay que conocer primer a las empresas. Y algo indispensable es conocer **¿Cómo hacer una Planeación Estratégica para una Empresa?**

Los valores de una empresa son los propósitos que orientan las actitudes de sus colaboradores y los mantienen vinculados a objetivos comunes. Además, dichos valores son la máxima expresión de la misión y visión de una empresa.

En el camino hacia el éxito empresarial, lo primero y más importante es asegurar que los cimientos de la compañía sean sólidos para soportar cualquier situación, lo cual conduce a conocer o establecer los valores de una empresa.

Los **valores de una empresa, definen totalmente los principios éticos, morales y empresariales de la organización, sumado a dejar muy claro la identidad corporativa, junto con la misión y visión de la misma.**

¿Qué son los valores de una empresa?

Los mismos están formados por todos esos principios éticos y profesionales sobre los cuales se basan todas las actividades dentro de la empresa, que evidencian de una manera u otra, la identidad y espíritu de la misma.

Podría decirse que, son los rasgos de la personalidad de la compañía que, resumidos de manera simple y concisa, se usan para transmitirle a propios y terceros la ruta que los fundadores o directivos han decidido tomar.

La manera más simple de “elegirlas” es preguntarse quién es y en qué cree el dueño de la compañía, cómo responde ante situaciones de crisis y cómo quiere que su entorno lo defina. De esta manera, se puede ir trazando esa personalidad y lograr determinar los valores de una empresa.

Además, como estrategia de mercadotecnia la identidad corporativa es fundamental para definir aspectos como el público objetivo, tono del mensaje, necesidades, entre otros.

¿Por qué los valores empresariales son importantes?

¿Hemos visto empresas donde todo el mundo parece ir por un lado distinto? Bueno, esos son casos clásicos de negocios que no poseen los valores de una empresa bien marcados o respetados por sus miembros.

Los aspectos realmente positivos que trae el tener, aplicar, fomentar y transmitir los valores de una empresa son los siguientes:

- **Crear una cultura organizacional fuerte y sólida;**
- **Estimular al personal para ayudar con los objetivos de la empresa;**
- **Lograr una baja rotación de personal;**
- **Evitar las diferencias de opiniones entre los trabajadores;**
- **Perspectiva clara y cambio de pensamiento para los nuevos talentos;**
- **Brindar la oportunidad de cumplir y aportar en escenarios que estén alineados con los valores de la empresa y tener presencia en campañas de responsabilidad social empresarial;**
- **Generar confianza y credibilidad en clientes, proveedores, empleados, etc.**

Para que cada uno de los miembros tenga sentido de pertenencia sobre la empresa, ¡debe crearse un ambiente lleno de valores!

¿Cuáles son los valores empresariales que todos los negocios deben inculcar?

1. Honestidad

La transparencia, sinceridad y franqueza, son valores que actualmente el público no solamente desea para las empresas, las exige.

Esto tiene que ver con usar la verdad como herramienta para ganarse la confianza y credibilidad frente al entorno.

2. Calidad

Vivimos en un mundo donde todos dicen que tienen los mejores productos del mercado. Pero una cosa es afirmarlo y la otra es garantizarlo.

Los productos deben cumplir con los parámetros establecidos y prometidos, que sólo pueden ser cercanos a la perfección.

3. Puntualidad

No solo debe ser respetuoso con los plazos de entrega de mercancía. También darle la importancia a la puntualidad a la hora de llegada y salida.

Asimismo, tener especial consideración con el tiempo de los clientes, proveedores y socios en casos de reuniones y pagos de facturas.

4. Pasión

Pocas cosas atraen más a clientes que ver personas que disfrutan lo que hacen. Por ello, el tener la pasión como valor de una empresa, servirá para crear y mantener la emocionalidad al tope y transmitir esa motivación al exterior.

5. Competitividad

Tener la meta clara que sólo te puedes conformar estando en la cima, es un valor que muy pocos logran llevar a la práctica.

La empresa solo puede ser la mejor solo si se exige lo mejor. Cuando esto sucede, la moral, la pasión y la motivación nunca faltarán y el crecimiento de la organización es una consecuencia natural.

6. Trabajo en equipo

¿Cuándo se ha visto a un equipo deportivo ganar campeonatos solamente por individualidades?

Posiblemente nunca.

La gestión de equipos de trabajo surge como una necesidad importante en ambientes corporativos donde la tolerancia, respeto, la admiración y la consideración son las prioridades.

Pero esto no llega hasta aquí, los valores de una empresa están ligados a los principios personales de las cabezas de la compañía. Por ello, también pueden considerarse valores como libertad, resiliencia (superar con éxito situaciones difíciles), lealtad, solidaridad, entre otros.

7. Orientación al cliente (Calidad Total)

Una empresa que constantemente se esfuerza por repensar su propuesta de valor para adecuarse a las

necesidades de sus clientes tiene todo lo necesario para crecer de manera sustentable.

Al final, los negocios solo siguen existiendo porque sus consumidores los eligen para resolver un problema, a partir de productos y servicios. Es decir, el cliente es el eje central de una empresa exitosa.

Por eso es que la orientación al cliente trae tantos beneficios a los procesos corporativos. Este valor puede ser incorporado a la cultura organizacional con las siguientes medidas:

- **Implementar un departamento de Customer Success;**
- **Definir metas y OKRs claros; o sea la importancia de medir lo que realmente importa.**
- **Realizar entrevistas con clientes actuales y potenciales para entender sus percepciones;**
- **Personalizar ofertas;**
- **Utilizar herramientas de Inteligencia Artificial que generen datos sobre las interacciones entre cliente y empresa;**
- **Mapear los touchpoints de la jornada del consumidor;**
- **Promover acciones efectivas de Customer Experience;**
- **Otros.**

8. Responsabilidad social

Teniendo en cuenta el punto anterior, se nota el papel de las empresas en la mejora de la calidad de vida de las personas, a partir de sus clientes. Pero este

movimiento puede ser fortalecido aún más cuando se extiende a la comunidad en general.

Para causar un impacto amplio y positivo en la sociedad que los rodea, los negocios deben darle fuerza al valor de la Responsabilidad Social.

Es decir, que puedan realizar acciones de carácter colectivo para hacer que sus recursos generen beneficios a personas que no necesariamente establecen una relación de consumo con ellos.

Algunos ejemplos de este proceso son:

- **Apoyo financiero y estructural** a instituciones sin ánimo de lucro que actúen en causas de interés para la empresa;
- **Creación de cursos y talleres educativos** para transmitir el conocimiento que produce;
- **Acompañamiento de pequeños y medianos emprendedores** para estimular su crecimiento en el mercado;
- **Elaboración de una versión gratuita y más limitada de su software o app para aquellos que no puedan pagar el producto principal;**
- **etc.**

9. Resolución de problemas

Cuando uno involucra en el mundo corporativo lo más conveniente es eliminar la ilusión de que puede construirse un escenario perfecto, sin ningún problema. Es algo imposible, ya que en el intento de crecer y

mejorar surgen limitaciones que la empresa debe superar.

Por eso el valor de la resolución de problemas es tan importante en el ambiente de los negocios.

Los empleados y directivos deben siempre incentivar el pensamiento orientado a la búsqueda de soluciones, evitando así la pérdida de tiempo para encontrar culpables o lamentar lo que no funcionó.

¿Cómo difundir los valores de una empresa?

- **Definirlos claramente.**
- **Puede parecer una obviedad, pero no se pueden difundir valores de una empresa que no están bien marcados y establecidos. Esto supone que uno debe asegurarse que no se han transmitido de una manera que puedan ser susceptibles a interpretaciones subjetivas.**

Si se necesitara explicar a los empleados y socios cuáles son los valores, entonces quiere decir que no están bien claras.

Debe aprovecharse la tecnología y plataformas E-learning

Esto es con la intención de difundir los valores empresariales de manera permanente y continua a los miembros de la organización.

Debe prospectarse a personas con valores similares

Cambiar la manera de pensar y más aún, cuando hablamos de principios es una tarea casi imposible.

Por ello, el elegir candidatos que compartan los mismos valores que la empresa, es una buena práctica para garantizar que, no solo se sentirán más a gusto trabajando para ti, también hablarán mejor y serán más productivos.

Usar todos los canales

Es necesario utilizar cada oportunidad y medios posibles para difundir los valores corporativos.

Además, asegurarse que nuestras acciones públicas y privadas estén en concordancia con estos principios, siendo la mejor manera de decirle al mundo que la empresa vive en congruencia.

En conclusión, ahora se entiende que los valores de una empresa son esos que determinan la “personalidad” y la identidad corporativa de la misma.

Son las que definen los objetivos de la compañía y le muestran al entorno los factores que son importantes para ti y con los que se pueden identificar.

La planificación estratégica funciona como una guía, un croquis para ayudar a la empresa a caminar hacia el éxito.

¿Qué es la Planeación Estratégica?

La planificación estratégica es fundamental para desarrollar una visión de mediano y largo plazo y, así, conquistar los objetivos del negocio.

A pesar de parecer una más de esas tareas sin aplicación práctica, no te equivoques, planificar es lo que permite que la empresa se organice, haga los procesos más eficientes y, así, obtenga diferenciales competitivos.

Pero, la pregunta es ¿estoy utilizando esta herramienta tan importante de la manera correcta? O, mejor dicho, ¿no es el momento de desarrollar una planificación estratégica para tu empresa, aunque sigue aun siendo pequeña?

¿Qué es la planificación estratégica?

La planificación estratégica es lo que orienta a las empresas en la toma de decisiones y en la distribución de sus recursos en el período que viene a continuación.

Este es un trabajo que puede – y debe – ser desarrollado por cualquier negocio, independientemente de su segmento de actuación. Al final, así como todas las empresas necesitan crecer y alcanzar objetivos, también es necesario organizarse y elaborar un plan de acción que sea coherente para tanto.

Es bueno decir, sin embargo, que la planificación estratégica debe ser un proceso que involucre a todos los departamentos y niveles de la empresa.

Es decir, debe unirse el compromiso y dedicación del líder con el compromiso de los equipos para que, de esa forma, todos trabajen en armonía y enfocados en los mismos propósitos.

¿Por qué cualquier negocio necesita esta planificación?

Sabemos que, sin planificación, queda muy difícil conquistar los objetivos pretendidos.

Sin esta organización previa, la empresa se pierde y no sabe a **dónde desea llegar y mucho menos **cómo** llegar. Y, la mayoría de las veces, esto sucede porque la empresa no comprende su propia cultura.**

Aunque en el comienzo se hayan hecho y definido la misión y valores, es común que se pierdan con el paso de los años.

De esta forma, ver todo el potencial del negocio y ver más allá de lo obvio para salir adelante en el mercado se vuelve una tarea bastante compleja y laboriosa.

La planificación estratégica también ayuda a la empresa a descubrir los caminos más adecuados para alcanzar los objetivos.

Imagina que, sin tener conocimiento de los diferenciales, debilidades y del mercado en que el negocio está inserto, elegir las mejores estrategias se convierte en un juego de opiniones e intuición. Y, como debes saber, ese tipo de enfoque difícilmente tiene éxito.

Además, puede ser una excelente manera de involucrar a los equipos y hacer que todos trabajen enfocados en un objetivo común.

Cuando está claro para los empleados cuáles son los valores de la empresa y las metas que deben alcanzar, es mucho más fácil promover la colaboración e incluso crear un ambiente en el que todos se sientan responsables y también recompensados por el éxito.

Por eso, debe tomarse en cuenta que la planificación estratégica va mucho más allá del papel. A pesar de ser un simple documento, hará que la empresa camine hacia el crecimiento sin perder su identidad a lo largo del trayecto.

¿Cómo hacer una planificación estratégica?

Para que la planificación estratégica sea eficaz, es necesario tener un cronograma y seguir algunos pasos específicos, que son los siguientes:

Paso 1: Diagnóstico

También conocido como análisis SWOT, el primer paso implica mirar dentro de la empresa y para el mercado para entender el momento actual. Es decir, ese es el momento de reunir las fuerzas, debilidades, oportunidades y amenazas.

Para eso, es necesario reunir al equipo de trabajo y levantar las fuerzas y debilidades internas del negocio.

Analiza los diferenciales y los puntos que necesitan ser mejorados y luego haz lo mismo con el ambiente externo.

Es decir, identifica las oportunidades y amenazas que impactan a la organización, tales como la estacionalidad o la situación económica del país.

El diagnóstico es importante para que sea posible entender el contexto en que la empresa está insertada y, de esa forma, sean identificadas las acciones más adecuadas para alcanzar los objetivos sean identificadas.

Paso 2: Identidad organizativa

Para que un negocio sea único, necesita una misión, visión y valores que sean reconocidos tanto por el público interno como por el externo.

Es precisamente por eso que la filosofía de la empresa es tan importante y debe tomarse en serio. Incluso porque es ella que va a orientar la toma de decisiones y las directrices estratégicas.

La misión es la razón por la cual la empresa existe, mientras que la visión es lo que aspira a convertirse o donde desean llegar.

Los valores representan los principios que guían la cultura de la empresa e, incluso, de los colaboradores.

Así, la identidad organizacional funciona como una importante guía para contratar nuevas personas, cerrar contratos con proveedores e incluso lanzar productos y servicios en el mercado. Por eso, es fundamental reforzarla en todo momento y garantizar que impregne todo el negocio.

Para quien ya tiene esa parte de la planificación estratégica lista, vale la pena entender cuando fue desarrollada para ver la necesidad de hacer una revisión.

Una empresa puede cambiar mucho a lo largo de los años y puede suceder que la misión, visión y valores se modifiquen a lo largo del tiempo por no adaptarse más a la imagen transmitida deseada.

Paso 3: Metas e indicadores de éxito

Ahora es hora de poner en el papel dónde necesita llegar el negocio y cuáles datos indicarán el éxito de esa jornada.

Las metas a ser conquistadas deben involucrar a toda la organización. Por lo tanto, puede ser necesario crear una meta general y luego convertirla en metas de ventas, marketing, recursos humanos y así sucesivamente.

Recuerda que la participación de todos es fundamental en la planificación estratégica, por lo que cada departamento debe tener sus metas.

Un punto importante aquí es que los objetivos deben ser desafiantes y realistas, al mismo tiempo. Entonces, nada de soñar muy alto y poner números imposibles de ser alcanzados dentro del mercado o de la realidad de la empresa.

Los indicadores permitirán acompañar el desempeño de las metas, de esta forma, si una de las metas es conquistar una facturación predefinida, la

propia facturación mensual será uno de los indicadores a ser acompañados a lo largo de los meses.

Por fin, haz que todos los colaboradores tengan conocimiento de todas esas metas e indicadores. De esta forma, cada uno sabrá su importancia y su papel para que la empresa llegue al lugar deseado.

Paso 4: Plan de acción

A esa altura, tú y tu equipo sabrán dónde está la empresa, quién es y dónde tiene que llegar. ¡Entonces, es hora de partir para la acción!

El plan de acción es lo que viabiliza el logro de las metas y objetivos definidos, con base en un cronograma y en la definición de responsables.

Esto significa que es necesario definir qué actitudes tomar y delegarlas a quién va a ejecutar cada una de ellas. Tener esa información documentada puede ser el diferencial entre una estrategia exitosa y una problemática, por lo que debes estar muy atento a esta etapa.

Como no todo puede ser prioridad, es fundamental organizar las acciones para que ellas ocurran por orden de importancia. Con eso, lo que sea más simple o urgente debe ser realizado primero.

Piense en qué acciones realmente harán la diferencia para conquistar los objetivos y dale preferencia.

Paso 5: Seguimiento y análisis

Como última etapa de la planificación estratégica, define una periodicidad de reuniones para que las áreas de la empresa puedan encontrarse, presentar y debatir los resultados alcanzados.

Normalmente, ese encuentro ocurre cada semana, así que es posible hablar de lo que sucedió la semana anterior y pensar en los próximos pasos.

Además de este encuentro, también es importante reunir a los gestores siempre que sea posible para que los resultados sean evaluados. Aquí, también se debe revisar y redefinir el análisis SWOT, las metas y el plan de acción. Al final, el mercado no es estático y hay que adecuarse en todo momento.

El Liderazgo y compromiso son esenciales

Este no es necesariamente un paso para desarrollar una planificación estratégica. Sin embargo, si los equipos no están involucrados y no están comprometidos a cumplir con el plan de acción y colaborar unas con otras, tu empresa difícilmente saldrá del lugar.

Tomemos por ejemplo un negocio que tenga como meta aumentar la facturación hasta el final del próximo año. Para eso, será necesario desarrollar una buena estrategia de marketing y ventas, ¿verdad?

Pero, por mejor que sea la estrategia, el equipo de marketing y ventas no logrará realizarla sola si la logística tampoco traza un plan para suplir la demanda

de los clientes o, entonces, para hacer los productos más competitivos.

El administrativo también necesitará cumplir con su parte y emitir las notas con agilidad. Así como el RRHH necesita comprometer y retener a los colaboradores.

Un buen liderazgo, entonces, es el gran diferencial para mantener a todos motivados y hacer que la filosofía organizacional se mantenga. Además, es el papel del líder estimular la creatividad, la proactividad y la unión del equipo. VIDEO DE LIDERAZGO

Por lo tanto, no se sorprendas si su planificación estratégica increíble no es capaz de generar resultados si el equipo no está comprometido y no cuenta con buenos líderes.

Hacer que todos en la empresa trabajen juntos no es una tarea fácil. Sin embargo, eso es lo que hará que una planificación estratégica salga del papel y se convierta en un valioso diferencial para el negocio.

Antecedentes e Introducción

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

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

¿Con cuáles disciplinas están íntimamente ligadas a las finanzas?

Con la Economía y las Finanzas y por supuesto Contabilidad, ya que la primera aporta los conocimientos para el análisis del riesgo, la teoría de precios a partir de la oferta y la demanda y las relaciones de la empresa con los bancos, consumidores, fisco, mercado de capitales, Banco de México y otros muchos factores económicos, como el PIB, tasas de inflación, la evolución del sector donde se desenvuelve la empresa, el empleo, tasas de interés, tipos de cambio, etc.

Sin las Finanzas y la Contabilidad sería imposible hacer ningún tipo de análisis, ya que no se contaría con ningún tipo de registro.

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

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

Entonces hace 26 años se firmó el TLCAN y México fue partícipe de la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, ahora dirigida por un excelente mexicano ex - Srio. de SHCP José Ángel Gurría). Ahora dicho Tratado se revocó y lo sustituyó el TMEC

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

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

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

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

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

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

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

¿Qué es la inflación?

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



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

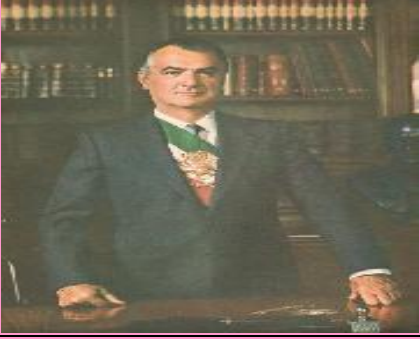

El fenómeno comentado afecta a las empresas y a la economía por la descapitalización de las mismas. A valores históricos, se podría pensar que se está ganando, cuando la realidad es que no se está logrando siquiera mantener el capital, lo que a la larga genera la pérdida del mismo.




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

efectos inflacionarios comenzaron a tener importancia a partir de 1972.

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

Comparativo de Porcentajes de Inflación por Sexenios		
Presidente	Año	Porcentaje de Inflación
Luis Echeverría Álvarez 	1971	4.98
	1972	5.50
	1973	21.37
	1974	20.64
	1975	11.31
	1976	27.23
José López Portillo 	1977	20.66
	1978	16.14
	1979	20.02
	1980	29.84
	1981	28.70
	1982	98.84

<p>Miguel de la Madrid Hurtado</p> 	<p>1983 1984 1985 1986 1987 1988</p>	<p>80.77 59.16 63.75 105.75 159.17 51.66</p>
<p>Carlos Salinas de Gortari</p> 	<p>1989 1990 1991 1992 1993 1994</p>	<p>19.70 29.93 18.79 11.94 8.01 7.05</p>
<p>Ernesto Zedillo Ponce de León</p> 	<p>1995 1996 1997 1998 1999 2000</p>	<p>51.97 27.70 15.72 18.61 12.31 8.95</p>

<p>Vicente Fox Quesada</p> 	<p>2001 2002 2003 2004 2005 2006</p>	<p>4.40 5.70 3.98 5.19 4.50 4.05</p>
<p>Felipe Calderón Hinojosa</p> 	<p>2007 2008 2009 2010 2011 2012</p>	<p>3.76 6.53 6.04 4.40 3.78 3.50</p>
	<p>El pronóstico original del PIB 2013 fue de 3.1% Ahora se ha estado ajustando a la baja quedar por el momento en el 1.8% lo cual fue vergonzoso. Standard & Poors lo pronostican aún más bajo al 1.5% PIB 2015 3.4 y 2016 3.8% PIB 2017 2.3% PIB 2018 2.0%</p> <p>PIB 2019 0.10% PIB 2020 1.20%</p>	<p>Pronóstico de Inflación 2014 4.10%</p> <p>La inflación estimada para los años:</p> <p>2015 3.08% 2016 3.50% 2017 6.77% 2018 4.81%</p> <p>INFLACIÓN 2019 3.40% INFLACIÓN 2020 3.30%</p> <p>INFLACIÓN DE LA CANASTA BÁSICA ENERO 2020 50%, CONFIRMADA POR JEFES DE FAMILIA. Se estima en 4% al 31 de diciembre 2020</p>

Es evidente que el mundo se hace cada vez más complejo y con relaciones internacionales cada vez más intrincadas, donde los efectos “tequila”, “samba”, y “dragón” cambian las relaciones y los equilibrios internacionales en corto tiempo, alternado al final las condiciones de vida de cada uno de los habitantes, aun de los países más lejanos. De ahí la importancia de adentrarse al tema de las Finanzas Internacionales.

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

En todo este contexto tan complejo, surgen preguntas relevantes:

¿Qué es la economía? y ¿Cómo funciona?

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

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

Todo lo comentado anteriormente nos lleva ineludiblemente al estudio de la FINANZAS INTERNACIONALES.

CARACTERÍSTICAS DE LAS FINANZAS INTERNACIONALES

Objetivos de Aprendizaje

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

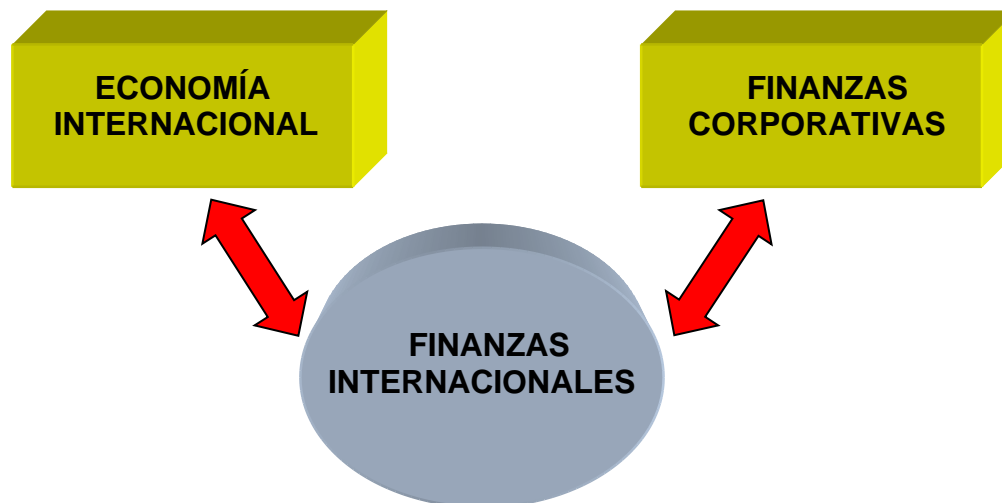
Se hará una introducción a finanzas internacionales, explicando la importancia de su estudio al ejecutivo moderno, explicando los diferentes significados del proceso de globalización. La intención es motivar al estudiante y proporcionarle una visión general de la materia.

¿Qué son las finanzas internacionales?

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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

GLOBALIZACIÓN

¿Qué es la Globalización?

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

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

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

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

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

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

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

La globalización tiene muchas facetas:

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

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

Tan sólo en 1995 las exportaciones mundiales de mercancías crecieron el 16%, rebasando el volumen de 6 billones de dólares. Es aquel que equivale al Producto Interno Bruto anual de los Estados Unidos. En ese mismo

año las exportaciones de equipo de oficina y telecomunicaciones crecieron en 25%. La mayor parte de las exportaciones mundiales corresponde a los países industrializados: Estados Unidos, Alemania, Japón, China, Francia y Reino Unido.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

En 1997 México recibió una IED por un monto de 12.4 millones de dólares y en 1998 un poco menos.

En el periodo 1980-1991, la provisión de préstamos banqueros internacionales había aumentado del 4% del Producto Interno Bruto de los países de la OCDE al 44% (de 324 mil millones de dólares a 7.5 billones de dólares).

A principios de los 90's, la tasa anual de crecimiento de los contratos de instrumentos derivados pueden 40%. En el 94 el valor de esos contratos fue de 16 billones de

dólares (2.5 veces más que el PIB de los EUA), comparado con tan sólo 1.1 billones en 1986.

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

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

La globalización toma 3 formas:

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

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

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

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

Un mercado de mayor tamaño permite aprovechar las economías de escala, con la gran ventaja de reducción en los costos y un aumento en las utilidades netas.

Los desfases en los ciclos de negocios en diferentes países, proporciona los beneficios de la diversificación, lo cual reduce el riesgo. Recuerde usted este aspecto ¡Diversificación!

Una empresa multinacional tiene acceso a fuentes de financiamiento más baratas y mejor adaptadas a sus necesidades.

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

Una empresa multinacional es más flexible y tiene un mayor potencial de crecimiento.

Por todo lo comentado anteriormente, no es de extrañar que el proceso de multinacionalización de las

empresas esté en pleno auge, manifestándose en adquisiciones, fusiones, escisiones, inversión extranjera directa, alianzas estratégicas, joint ventures, etcétera.

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

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

La Globalización Financiera caminó a pasos asombrosos de rapidez relampagueante.

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

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

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

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

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

Los tipos de riesgo más comunes son:

El principal riesgo es el cambiario, relacionado con la volatilidad de los tipos de cambio en el régimen de tipos de cambio flotantes.

**También existe el riesgo económico y,
El riesgo político.**

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



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

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

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

Términos Clave:

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

PREGUNTAS

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



¿Cómo conservar y aumentar su dinero?

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

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

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

Se habla de una devaluación de la moneda o una recuperación de la misma, siendo en el primer caso una pérdida del poder adquisitivo, ya que se provoca una inflación y ésta anula el poder adquisitivo de la moneda, por lo que surge un sentimiento de incertidumbre, nerviosismo, preocupación y descontento, como lo fue la devaluación de 1982 y en años subsecuentes cuando

hubo un estancamiento del Producto Interno Bruto (que podría decirse que es la calificación que va de excelente a buena o mala de un país, ya que constituye lo que toda una población produce en bienes y servicios durante un año), reducción del empleo, tasas crecientes de inflación que rebasaron tasas del 150%, incremento de la pobreza, y pobreza extrema. Lo comentado anteriormente es lo que se denomina Estañflación.

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

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

- 1. Nunca gaste más de lo que gana, ya que si gasta más de lo que percibe vivirá eternamente endeudado, con los peligros que esto conlleva, es decir, podría perder todo su patrimonio e inclusive ir a la cárcel en el peor de los casos.**
- 2. Si maneja tarjetas de crédito, procure pagar mensualmente cuando menos el triple o cuádruple del mínimo que le solicita su Banco, ya que, si no lo hace usted así, por cada peso de deuda adquirida le llevará 7 a 10 años liquidarla, ya que los pagos mínimos sólo sirven para liquidar una parte mínima de los intereses generados por su Banco. Recuerde usted que el utilizar una tarjeta de crédito, es utilizar dinero no de usted, sino del Banco, es decir**

dinero ajeno, que le va a costar un promedio del 50% de intereses sobre el importe de sus compras, más los intereses sobre el valor de la compra más nuevamente los intereses generados en el periodo, lo cual se convierte en lo que se denomina anatocismo, es decir, el cobro de intereses sobre intereses más capital. Lo anterior a veces provoca que las deudas sean impagables.

- 3. No se comprometa por el momento con créditos a largo plazo, ya que tendrán un efecto aún mayor que el mencionado anteriormente.**
- 4. En la medida de lo posible procure usted ahorrar lo que sea. Lo ideal sería ahorrar cuando menos un 10% de sus ingresos y distribuir adecuadamente sus gastos ajustados al 90% restante.**
- 5. El ser humano es un ser de hábitos. Si usted considera al ahorro como un hábito, como una costumbre, en relativamente poco tiempo usted aprenderá a ahorrar. Fíjese una meta: Por ejemplo, desea usted tomarse unas vacaciones, comprar un automóvil, o bien, comprar una nueva casa, entonces lo que tendrá que hacer es ahorrar. Por ejemplo, abrir una cuenta en un fondo de inversión en valores de renta fija, que le paga más de intereses que cualquier banco, con el objetivo de comprar un vehículo nuevo. Dependiendo de la cantidad quincenal que usted ahorre, cuando menos lo imagine, tendrá la cantidad deseada, con la cual usted podrá inclusive negociar, por ejemplo, con la agencia automotriz para que le den más prestaciones que las habituales ofrecidas al público en general, en lugar de pagarles intereses**

estratosféricos por la misma operación y con el estrés que le provocaría.

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

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

a. Aumentar sus ingresos.

b. Disminuir sus gastos.

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

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

¿Cómo cobrarle a sus Clientes en época de crisis?

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

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

La razón principal de falta de liquidez es el deficiente control de la recuperación de la cartera, ya que al estar financiando este rubro, se está financiando el plazo incremental de la materia prima financiada a su vez por los Proveedores (plazo otorgado a la empresa a sus clientes, menos el plazo otorgado por los proveedores a la empresa), mas el valor agregado por la propia empresa al producto vendido, cuando los plazos otorgados a clientes y los que otorgan los proveedores a la empresa son muy grandes, la liquidez se verá sumamente restringida, ya que serán los recursos propios de la empresa los que tendrán que financiar ese

plazo adicional. Cuando usted vende a crédito está congelando su dinero, ya que no lo puede utilizar en inversiones más productivas. Por tanto, para mejorar la liquidez de la empresa, hay que empezar por optimizar la recuperación de la Cartera.

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

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

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

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

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

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

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

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

- Recuperar las cuentas por cobrar empresariales, considerando los diversos grados de dificultad, una vez que se hayan agotado las gestiones del cobrador.**
- El trato deberá ser adecuado respecto a las jerarquías, es decir, no se sugiere dar el mismo trato al deudor que reconoce su deuda, pero que de momento no puede pagar, a aquél que dice “Hazle como quieras”.**

- **La cobranza debe ser oportuna, es decir no dejar pasar más tiempo del necesario para ejercer presión de cobranza. Si usted se tarda en cobrar, estará dando un “mal signo” al deudor.**
- **La cobranza debe ser completa, es decir, recuperar la totalidad del adeudo, sin que esto signifique inflexibilidad hacia el deudor. En todos los casos debe dársele un tratamiento adecuado.**
- **Debe dejarse siempre “la puerta abierta” para operaciones futuras. El hecho de que un deudor esté atrasado en sus pagos, no significa que usted deba cancelar toda posibilidad de tener tratos con él en un futuro, ya que todo negocio suele pasar por momentos difíciles que obligan al no cumplimiento de las obligaciones con terceros. Al reanudar operaciones con este tipo de clientes, será necesario profundizar en el análisis crediticio, tomando en consideración las garantías y la actitud del deudor durante la gestión de cobro.**

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

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

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

Si esta fuera la situación, la actitud del gestor de cobranza no debe responder agrediendo e insultando al deudor, ya que lo único que provocaría esta entrevista es que terminara de mala manera, inclusive a golpes, lo que se derivaría en demandas judiciales. La buena compostura de un gestor de cobranza da como resultado que, en la siguiente entrevista con el deudor, éste termine disculpándose por sus excesos y se muestre con buena actitud para un arreglo.

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

Un buen cobro se basa en ciertos principios

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

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

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

PRINCIPIOS ELEMENTALES PARA EL MANEJO DEL EFECTIVO

Existen cuatro principios básicos, cuya aplicación en la práctica conducen a una administración correcta del flujo de efectivo en una empresa determinada. Estos

principios están orientados a lograr un equilibrio entre los Flujos Positivos (Entradas de Efectivo) y los Flujos Negativos (Salidas de Efectivo), de tal manera que la empresa pueda, conscientemente, influir sobre ellos para lograr el máximo provecho.

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

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

Ejemplos

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

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

Ejemplos:

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

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

Ejemplos:

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

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

Recomendaciones:

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

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

PLANEACIÓN DE EFECTIVO: PRESUPUESTOS DE EFECTIVO

¿**Qué es el Cash Flow?** (1)

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

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

PRONÓSTICO DE VENTAS

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

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

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

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

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

¿Qué son los pronósticos externos?

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

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

¿Qué son los pronósticos internos?

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

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

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

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

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

¿Cuáles son las razones para pronosticar el efectivo?

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

TEMARIO

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

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

CASO PRÁCTICO DE CASH FLOW

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

- La empresa está desarrollando un presupuesto de efectivo para los meses de Octubre, Noviembre y Diciembre.**
- Las ventas de Transa SA tuvieron ventas en agosto y septiembre por 100,000 y 200,000 respectivamente. Las ventas que se pronosticaron son de 400,000, 300,000 y 200,000 para los meses de octubre, noviembre y diciembre respectivamente. La experiencia ha demostrado que el 20% de las ventas ha sido en efectivo, 50% ha generado cuentas por cobrar que se cobran al mes y el 30% restante ha generado cuentas por cobrar que se cobran a los dos meses. No tiene problemas con cuentas incobrables. En diciembre va a recibir un pago de una subsidiaria por 30,000**
- Las compras de la empresa representan el 70% de las ventas, de las cuales el 10% se paga en efectivo, 70% se paga en el mes siguiente al de la compra y el 20% restante se paga a los dos meses al mes de la compra.**
- La renta de oficinas mensual es de 5000.**
- Los sueldos y salarios fijos son de 96,000 anuales y los sueldos variables son del 10% sobre las ventas netas mensuales.**
- Se estima hacer un pago de impuestos en diciembre por 25,000**

- **Se comprarán Activos Fijos (computadoras) en noviembre y se pagarán en efectivo en ese mismo mes para aprovechar el descuento, por 130,000**
- **En diciembre se pagarán 10,000 de intereses**
- **En Octubre se pagarán dividendos por 20,000**
- **En diciembre se hará un pago de un préstamo por 20,000**
- **A finales de septiembre la empresa tiene un saldo en efectivo de 50,000. La empresa desea mantener 25,000 fijos en efectivo para las necesidades imprevistas.**

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

Preformato

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

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

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

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

EVALUACIÓN DEL PRESUPUESTO DE EFECTIVO					
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				-76	-41

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD DEL CASH FLOW

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

Caso Práctico de Balance Proforma
BALANCE PROFORMA MÉTODO DE JUICIO

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

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

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

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

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

BALANCE PROFORMA MÉTODO DE JUICIO

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

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

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

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

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