



MÓDULO 5

DECISIONES

FINANCIERAS

DECISIONES FINANCIERAS ESTRUCTURALES

Las decisiones financieras están íntimamente relacionadas con los estados financieros, ya que por medio del análisis de éstos, se pueden evaluar las políticas implementadas en la empresa y la efectividad de las mismas.

Las decisiones financieras pueden ser agrupadas en dos grandes categorías:



**DECISIÓN DE
INVERSIÓN**



**DECISIÓN DE
FINANCIAMIENTO**

Todas las decisiones financieras nos conducen a los siguientes objetivos:

Maximizar el valor de la empresa



**Obtener
Beneficios**



Crecer



**Beneficiar
a la sociedad**

Tres problemas financieros claves



1
Reunir Efectivo



2
Inversionistas



3
Bancos

Tres problemas financieros claves

2. ADMINISTRAR EL EFECTIVO

Siempre que sea posible se debe:

- aumentar las entradas de efectivo.
- disminuir las salidas de dinero. **Cómo?**
- acelerar las entradas de efectivo. **Mediante:**
- demorar las salidas de dinero. **Qué podemos hacer?**

3. DESEMBOLSAR EFECTIVO



Pagar deudas



**Pagar a
Inversionista**



Reinvertir

VII FLUJO DE EFECTIVO

Entre los objetivos fundamentales del flujo de efectivo se encuentran los siguientes:

- Proporcionar información oportuna a la gerencia para la toma de decisiones que ayuden a las operaciones de la empresa.
- Informar acerca de los rubros y/o actividades en que se ha gastado el efectivo disponible.
- Reportar flujos de efectivo pasados para generar pronósticos.
- Determinar la capacidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones con terceros y con los accionistas.
- Ayudar a tomar decisiones acerca de inversiones a corto plazo cuando exista un excedente de efectivo disponible.

¿De dónde provienen los egresos de efectivo en su empresa?

- Compras en efectivo.
- Cuentas por pagar.
- Alquiler de equipos y oficinas.
- Pago de sueldos y salarios.
- Pago de impuestos.



¿De dónde provienen los ingresos de efectivo en su empresa?

1. Ventas al contado.
2. Recuperación de las cuentas por cobrar.
3. Préstamos:
 3. 1. Préstamos bancarios.
 3. 2. Préstamos de socios.
 3. 3. Préstamos de particulares.
4. Donaciones.
5. Por aportaciones de los socios.



LIQUIDEZ Y SOLVENCIA

- A la hora de valorar el desempeño económico de una empresa, aparecen diversos ratios o medidas a tener en cuenta.
- Sin embargo, ninguno de ellos refleja de manera tan fiel y precisa el estado económico y financiero de la empresa como la liquidez y solvencia de la misma. (Cuál es la diferencia? Plenaria).



PRESUPUESTO DE EFECTIVO

- El flujo de efectivo, también llamado flujo de caja, o cash flow, es un **pronóstico** de las **entradas y salidas** de efectivo que diagnostica los faltantes o sobrantes futuros.
- Para una empresa es vital tener información oportuna acerca del comportamiento de sus flujos de efectivo, ya que permite una administración óptima de su liquidez y evitar problemas serios por falta de ella.



HERRAMIENTAS

Algunas herramientas que permiten evaluar si la inversión en efectivo es adecuada:

- Analizar la antigüedad de los saldos de los proveedores: una gran proporción de saldos vencidos indica una mala administración del efectivo.
- El costo de los préstamos que se han solicitado en situaciones de presión, provocados por una mal planeación y mal manejo de efectivo.



¿Cómo incrementar el flujo de efectivo en una empresa?

1. REDUCIR LOS EGRESOS:

- Aceptar sólo buenos artículos y devolver con prontitud los defectuosos.
- Utilizar materiales iguales para la fabricación de diversas líneas.
- Eliminar líneas o productos sin potencial.
- Negociar precios de compra más favorables.



2. AUMENTAR LOS INGRESOS:

- Incrementar los precios de venta, siempre y cuando no disminuyan los clientes.
- Mejorar la calidad del producto.
- Cargar intereses sobre la cartera vencida.
- Mejorar la mezcla de líneas de productos.



3. ADELANTAR LOS INGRESOS:

- Negociar cobros progresivos en función del porcentaje del adelanto del trabajo.
- Pagar comisiones sobre lo cobrado, no sobre lo vendido.
- Facturar en forma instantánea.
- De preferencia vender al contado.
- Aplicar la ley de Pareto para clientes.



4. MANTENER LOS ACTIVOS EN MOVIMIENTO:

- Tener en un solo almacén los productos de poco movimiento.
- Eliminar a los clientes poco rentables, reacios a los cobros.
- Agilizar el cobro de anticipos de clientes.
- Acelerar el ciclo del capital de trabajo.



5. LIQUIDAR LOS RECURSOS INACTIVOS:

- Controlar y liquidar la maquinaria que no se esté utilizando.
- Evaluar moldes y diseños para eliminar los innecesarios.
- Eliminar o reducir líneas no rentables.
- Liquidar inventarios obsoletos.



PRESUPUESTO DE EFECTIVO

Conocer el flujo de caja de una empresa ayuda a los inversionistas, administradores y acreedores entre otros a:

- Evaluar la capacidad de la empresa de generar flujos de efectivo positivos.
- Evaluar la capacidad de la empresa de cumplir con obligaciones adquiridas.
- Facilitar la determinación de necesidades de financiación.
- Facilitar la gestión interna del control presupuestario del efectivo de la empresa.



PRESUPUESTO DE EFECTIVO

- Por lo general las empresas analizan mensualmente los estados financieros que se generan gracias a la información contable, el estado de resultados y el balance general.
- Sin embargo es importante recordar que las utilidades que nos presenta el primero de estos reportes no son dinero con el cual se puede hacer frente a las obligaciones con proveedores y acreedores, así como tampoco lo son los activos o acciones.



PRESUPUESTO DE EFECTIVO

- El estado de flujo de efectivo es uno de los estados financieros básicos que informa sobre las variaciones y los movimientos de efectivo y sus equivalentes en un periodo dado.
- Muestra el efectivo que ha sido generado y aprovechado en las actividades operativas, de inversión y financiamiento de la empresa.



Con base en los estados financieros pronosticados para el próximo año sabemos que las ventas (todas a crédito) en miles de Lempiras se estiman en:

Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
260.000.00	250,000.00	185,000.00	215,000.00	210,000.00	245,000.00
Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
285,000.00	350,00.00	365,000.00	315,000.00	302,000.00	396,000.00

Realice el presupuesto de efectivo.

INGRESOS DE EFECTIVO

- El mes de diciembre de 2017, terminó dando un resultado neto de efectivo de 235,000.00 lempiras y las ventas fueron de 260,000.00 lempiras.
- Todas las ventas son al contado en un 35% y el resto a crédito, para cobrar en el mes siguiente.
- Se obtiene un préstamo bancario por 200,000.00 lempiras en el mes de marzo y se comienza a cancelar una cuota mensual de 9,000.00 lempiras. (Incluye capital más intereses)
- Estime un ingreso mensual de 1,500.00 por venta de desechos que el negocio origina.
- En el mes de septiembre se vende un terreno propiedad del dueño de la empresa en 1,140.000.00 lempiras.

EGRESOS DE EFECTIVO

- Se compran mercaderías a partir del mes de febrero, calculando las compras de esta manera:
 - Pagando al contado el 45% de las ventas del mes anterior y,
 - El saldo se paga al crédito un mes después.
- Se tienen gastos de administración mensual del 20% de las ventas.
- Por otro lado, existen gastos de ventas del 23% de las ventas mensuales.
- El dueño del negocio retira 15,000.00 lempiras a partir del mes de junio.

EGRESOS DE EFECTIVO

- Recuerde que tiene que pagar el impuesto sobre ventas antes del 10 de cada mes. Las ventas de diciembre de 2016 fueron de 260,000.00 lempiras (15%).
- Se calcula que la depreciación es de 7,000.00 mensuales.
- La renta del local de 6,000 lempiras mensuales.
- La esposa del dueño retira 15,000 lempiras mensuales a partir del mes de mayo.

Presupuesto de Efectivo

Descripción	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Ingresos												
Saldo inicial												
Ventas de contado												
Cuentas por cobrar												
Préstamo bancario												
Ventas de desechos												
Venta de terreno												
Total de ingresos												
Egresos												
Pago de compras al contado												
Pago de compras al crédito												
Gastos de administración												
Gastos de ventas												
Retiro del propietario												
Pago del préstamo												
Impuesto sobre ventas												
Depreciación												
Renta del local												
Retiro de esposa del propietario												
Total de egresos												
Superávit (Pérdida)												

MÓDULO 5: DECISIONES FINANCIERAS
¡GRACIAS!