



**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y DE NEGOCIOS
ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES Y
TURISMO**

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

“FINANZAS II”

**PARA OPTAR TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES Y TURISMO**

PRESENTADO POR

TOM VALERY GARCÍA LOZANO

IQUITOS, PERÚ

2019



UNAP

Universidad Nacional de la Amazonía Peruana

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y DE NEGOCIOS
ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES Y
TURISMO



ACTA DE SUSTENTACION DE TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL
Nº 055-CCGyT-FACEN-UNAP-2019

En Iquitos, en el auditorio de la Facultad de Ciencias Económicas y de Negocios-FACEN, a los 18 días del mes de diciembre del año 2019, a horas: 11:00 am, se dio inicio a la sustentación pública del Trabajo de Suficiencia Profesional titulado: "**FINANZAS II**", aprobado con R.D. Nº 1814-2019-FACEN-UNAP, presentado por el Bachiller en Negocios Internacionales y Turismo: **TOM VALERY GARCIA LOZANO**, para optar el Título Profesional de Licenciado en Negocios Internacionales y Turismo, que otorga la Universidad de acuerdo a Ley y Estatuto.

El Jurado calificador y dictaminador designado mediante R.D Nº1814-2019-FACEN-UNAP (09/12/19), está integrado por:

- LIC. ADM. VÍCTOR RAÚL REÁTEGUI PAREDES, Mgr. Presidente
- LIC. ADM. MARLO CESAR GARCIA BARABARAN, Mgr. Miembro
- LIC. NIT. RILKE CHONG VELA, Mgr. Miembro

Luego de haber escuchado con atención y formulado las preguntas necesarias, las cuales fueron respondidas: SATISFACTORIAMENTE

El jurado después de las deliberaciones correspondientes, arribó a las siguientes conclusiones:

La Sustentación Pública y el Trabajo de Suficiencia Profesional han sido: APROBADO con la calificación BUENA

Estando el Bachiller apto para obtener el Título Profesional de Licenciado en Negocios Internacionales y Turismo.

Siendo las 12:30 pm, se dio por terminado el acto acto público

LIC. ADM. VÍCTOR RAÚL REÁTEGUI PAREDES, Mgr.
Presidente

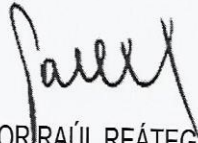
LIC. ADM. MARLO CESAR GARCIA BARABARAN, Mgr.
Miembro

LIC. NIT. RILKE CHONG VELA, Mgr.
Miembro

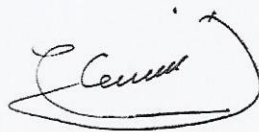
Somos la Universidad licenciada más importante de la Amazonía del Perú, rumbo a la acreditación.
Calle Nanay N°352-356- Distrito de Iquitos – Maynas – Loreto
http://www.unapiquitos.edu.pe - e-mail: facen@unapiquitos.edu.pe: #065-234364 /065-243644
944670264

UNIVERSIDAD
LICENCIADA
RESOLUCIÓN Nº 012-2019-SUNEDU/CD
Lima, 14 de diciembre de 2019

MIEMBROS DE JURADO



Lic. Adm. VÍCTOR RAÚL REÁTEGUI PAREDES, Mgr.
Presidente
CLAD- N° 01966



Lic. Adm. MARLO CESAR GARCIA BARBARAN, Mgr.
Miembro
CLAP - 019-VII



Lic. Nit. RILKE CHONG VELA, Mgr.
Miembro
CLAD- N° 22275

ÍNDICE

Pág.

PORTADA.....	1
ACTA DE SUSTENTACIÓN	2
MIEMBROS DE JURADO.....	3
ÍNDICE.....	4
RESUMEN.....	6
INTRODUCCIÓN.....	7
CAPÍTULO I: FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO	8
1.1. Procesos de planeamiento financiero.....	8
1.2. Planeación del efectivo.....	14
1.3. Planeación de utilidades.....	15
1.4. Estados Financieros Pro forma.....	19
1.5. Capital de trabajo neto y financiamiento a corto plazo	21
1.6. Efectivo y valores negociables.....	25
1.6.1. Administración del efectivo.....	26
1.7. Valores negociables.....	26
1.7.1. Justificación de mantener valores negociables.....	27
1.7.2. Factor que influye en la selección de los valores negociables	28
1.8. Cuentas por cobrar e inventarios.....	28
1.8.1. Cuentas por cobrar.....	28
CAPÍTULO II: FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO.....	33
2.1. Costo de capital.....	33
2.1.1. Costo de la deuda a largo plazo	34
2.1.2. Costo de acciones preferenciales.....	36
2.1.3. Costos de acciones comunes	38

2.2. Apalancamiento y estructura de capital	39
2.2.1. Apalancamiento financiero	39
2.2.2. Estructura de capital.....	40
2.3. Políticas de dividendos	41
CAPÍTULO III: INVERSIONES A LARGO PLAZO	43
3.1. Flujo de efectivo	43
3.2.1. Valor presente neto o valor actual neto (VPN/ VAN)	45
3.2.2. Tasa interna de retorno (TIR)	47
CONCLUSIONES	50
BIBLIOGRAFÍA.....	51

RESUMEN

Las finanzas son utilizadas por individuos (finanzas personales), gobiernos (finanzas públicas), corporaciones (finanzas corporativas) y muchos tipos de organizaciones, sin fines de lucro. En cada capítulo, los lectores encontrarán información actualizada, artículos de noticias, teorías, contenido relevante y enlaces importantes que pueden usarse para investigar y ahondar cada tema.

El rigor académico y de investigación con el que se han tratado y desarrollado los diversos temas hace que esta obra pueda ser utilizada como libro de texto para cursos de pregrado, así como guía de estudio y material de referencia imprescindible que cualquier persona interesada en finanzas pueda necesitar. En la última parte de este libro se describen las principales operaciones de los mercados financieros, como el valor presente neto (VAN) y la tasa interna de retorno (TIR).

Además, también se consideran los principales tipos de estas actividades. Así, esta encuesta desarrolla el segundo tema de finanzas, que trata sobre la toma de decisiones en los sectores financiero y de inversión, para que los líderes empresariales puedan evaluar, comparar y seleccionar soluciones. Las mejores alternativas y combinaciones de inversión, es decir, se pueden preparar propuestas de inversión y financiamiento que maximicen los objetivos generales de la empresa.

INTRODUCCIÓN

Hoy en día, diversos asuntos bancarios están al alcance de cualquier ciudadano común ya que la globalización ha llevado a que internet facilite la comprensión de información sobre variables económicas clave como el comportamiento de los mercados globales y el surgimiento de nuevos negocios con una estrategia diferente y novedosa. Tiene como objetivo mejorar los resultados, la rentabilidad y el cumplimiento en las operaciones bursátiles.

En ese momento, comprender e interiorizar los principios financieros se convirtió en una necesidad para un gran segmento de la población y de la academia. Financiamiento son los estudios, direcciones y medios que son fortalecidos por personas, empresas e instituciones; Asimismo, la asignación y el uso de recursos de efectivo durante un período de tiempo, dados los riesgos involucrados en sus proyectos, los flujos de efectivo son útiles porque proporcionan al usuario una base financiera de información para evaluar la capacidad de la entidad para generar efectivo y equivalentes de efectivo. necesidades de liquidez.

Las finanzas son utilizadas por individuos (finanzas personales), gobiernos (finanzas públicas), corporaciones (finanzas corporativas) y muchos tipos de organizaciones, incluidas escuelas y organizaciones sin fines de lucro. En el año 2014, el libro: Introducción a las Finanzas (García Padilla, 2014) afirma que en la actualidad muchos problemas financieros están siendo publicados por un gran número de medios informando sobre variables. Cifras económicas clave, resultados sociales corporativos y elementos relacionados. con existencias. transacciones de mercado. Hoy, guste o no, la población mundial comprende y participa cada vez más de las operaciones financieras, no sólo en su entorno inmediato sino también en el mundo globalizado. En ese momento, la comprensión y asimilación de los principios financieros se convirtió en una necesidad para gran parte de la población.

CAPÍTULO I: FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO

1.1. Procesos de planeamiento financiero

La planificación es esa parte del proceso o método que permite a una persona pensar en una meta a largo plazo, que es la planificación que permite a la persona hacer un uso óptimo de sus recursos y prepararse para estas cosas. Indeseable, esta condición juega un papel importante en la decisión. La gestión, el simple hecho de prepararse para los imprevistos ayuda a encontrar e idear formas de evitar consecuencias negativas, es una herramienta que permite a los individuos crecer a medida que los enfrentan, para enfrentar cualquier adversidad, y así alcanzar sus metas. Investigación o innovación que permite a los individuos o gerentes utilizar métodos efectivos para lograr sus objetivos; Desarrollar estos objetivos requiere estar al tanto de todo lo que sucede en el mundo globalizado, y en este sentido, medios como Internet son una gran herramienta para poder desarrollar pronósticos en situaciones de emergencia.

Según (Hoji, 2000) en su libro: "Planificación Financiera: Su Importante Aporte a la Gestión de Empresas Cooperativas", afirma que la planificación incluye la preparación previa de las acciones.

El procedimiento se realizará en condiciones y condiciones predeterminadas. Estimar los recursos a utilizar y definir responsabilidades para alcanzar los objetivos fijados.

Alcanzar los objetivos requiere un proceso de planificación adecuado, con información basada en la experiencia y los resultados reales, instalaciones de capacitación financiera, así como información en internet en todo el mundo, la globalización y las muchas formas en que puede permitir el desarrollo de un plan de salud estructurado y formal.

Planificación Financiera; En primer lugar, es necesario definir qué es la planificación financiera, que según (Groppelli & Nikbakth, 2002) es el proceso mediante el cual se calcula el monto de financiamiento requerido para asegurar la continuidad de las operaciones de la organización.

Regulación y si determina cuánto y cómo se financiarán las necesidades de capital. Por lo que se puede concluir que, sin un adecuado proceso de planificación financiera, la organización puede no contar con los recursos suficientes para cumplir con sus obligaciones, tales como sus obligaciones y actividades.

En este sentido, la planificación financiera debe ser vista como un programa focalizado que es una herramienta indispensable en las empresas para prevenir situaciones imprevistas en el futuro. Primero debe actuar en situaciones adversas. Esta es una función importante tanto para las personas físicas como para las jurídicas. Al establecer planes financieros y presupuestos, mejora la motivación para alcanzar los objetivos comerciales. Además, estas herramientas brindan una estructura para coordinar las diversas actividades de la empresa y actúan como mecanismos de control, estableciendo un estándar de desempeño contra el cual se pueden evaluar los eventos (Gitman, 1997).

Para elaborar un plan financiero, es importante conocer el estado actual de la empresa. El análisis de corto plazo debe tener en cuenta el impacto financiero que podría tener sobre los activos y pasivos corrientes de la empresa. Sin un plan de financiamiento de infraestructura sólido y de largo plazo, puede resultar en debilidad financiera, lo que lleva a tales ineficiencias y dificultad para enfrentar situaciones futuras imprevistas, lo que lleva a la empresa al borde de la bancarrota. La planificación financiera ayuda a determinar el tipo y la naturaleza de las necesidades de financiación.

Las decisiones individuales, de equipo y gerenciales son parte del proceso, lo que se traduce en la viabilidad o viabilidad a largo plazo de cualquier negocio, y estas decisiones deben tener una frecuencia constante para

posibilitar resultados positivos para individuos o empresas. Cada una de estas decisiones finalmente tiene un impacto económico, para bien o para mal, en el negocio. La ventaja de la planificación financiera es que combina metas específicas en una sola meta, y el gerente comercial es responsable de definir cada una de esas metas, para que las inversiones y el financiamiento se realicen a través de decisiones acertadas sobre una base sólida, guiadas por un plan financiero único. Esto resultará en una muy alta probabilidad de crecimiento económico positivo.

Según Getman (1997, p. 608) Los planes financieros a largo plazo (estratégicos) sirven como escenario en la preparación de planes financieros a corto plazo (operativos) (...).

Los planes financieros a corto plazo están previstos para uno o dos años, los planes a largo plazo ahora son de dos a diez años. Por lo tanto, estas etapas difieren dependiendo de la misión e intereses de las empresas. (Ross, 1995) et al. Afirman que la planificación financiera debe incluir ciertos lineamientos, es decir, se deben definir las metas financieras de la empresa, así como la diferencia entre metas y posición financiera, se debe analizar el estado de acciones necesarias para que una empresa logre sus metas financieras. Siguiendo esta línea de razonamiento, se encontró que el análisis de las opciones financieras y de inversión con las que cuenta la empresa, así como la evaluación de su desempeño en relación con los objetivos planteados al inicio del plan maestro financiero, deben ser tomados en cuenta. cuenta primero un paso tiempo. Durante la implementación del plan, los ajustes de cronograma y proyección son esenciales, de acuerdo con el entorno cambiante interno y externo de la empresa.

Según (Brealy y Muers, 2010), hay dos factores relacionados al proceso de planeamiento financiero que por sí solos ya poseen gran importancia para las organizaciones: primero el factor de que el planeamiento impone a los gestores proyectar los efectos conjugados de todas las decisiones, de inversiones y financiamientos de las empresas y según la necesidad de

reflexionar sobre los posibles acontecimientos que podrán afectar, directamente.

La velocidad del mundo de los negocios no sólo permite la gestión del día a día de la empresa, sino que también es fundamental para la producción de información, aunque limitada, en términos de precisión y rapidez en la toma de decisiones. Esta información debe estar disponible en todo momento para evitar tomar decisiones equivocadas o inapropiadas. Condiciones mínimas para construir un plan financiero.

Existen tres condiciones mínimas para desarrollar un sistema de inversión:

- a) Estructura organizacional específica: significa que debe haber jerarquía, interdependencia de agencias, líneas de comunicación de adelante hacia atrás, descentralización y superposición de responsabilidades.
- b) Contabilidad Abierta: Significa que el contador, además de preparar balances para acreditar contenciones y otros cronogramas, debe proporcionar información fidedigna susceptible de auxiliar en la preparación de la inversión.
- c) Fijación de metas dentro de la empresa: Además de las metas específicas que quiere cada empresa, existen otras metas generales en el proceso de inversión, directas o indirectas como la tasa de retorno del capital. participación en el mercado; Aumentar los beneficios y reducir los costos (aumentar los recursos).

Laros et al. (1995) tiene una serie de políticas financieras básicas que una empresa debe decidir en su planificación financiera, con miras al crecimiento y la rentabilidad. Entre ellos: Oportunidades de inversión preparadas para la explotación. El nivel de endeudamiento que la empresa pretende aplicar; La cantidad que la sociedad estime conveniente y necesario pagar a los accionistas. Dado que la planificación financiera involucra suposiciones, es necesario preparar planes alternativos, especialmente en el

caso de un plan a largo plazo. Por lo tanto, a menudo se desarrollan tipos de planes:

Plan optimista: basado en supuestos optimistas sobre el producto y la economía de la empresa, y puede incluir nuevos productos y expansión.
Planificación tradicional: trabajar con suposiciones potenciales sobre negocios y economía.

Alternativa pesimista: supuestos pesimistas que podrían conducir a la venta y liquidación de activos.

Se sugiere un análisis de sensibilidad, consistente con Breathey y Myers (1998) en términos de lo más relevante y potencial, en el que los gerentes analizan las consecuencias de un plan en base a un conjunto de situaciones más probables, con el fin de cambiar aún más los conceptos. A su vez, analizar su impacto en el resultado del plan. Todavía existen métodos programáticos que calculan la probabilidad de cambio de cada elemento del plan, en función de la probabilidad de ocurrencia de cada uno de ellos.

Para comenzar con el pronóstico financiero, se debe intentar establecer una línea de tendencia para juzgar las decisiones sobre el comportamiento futuro de recetas, costos, depreciación, recibos y otros pagos. Una vez hecho esto, se requieren evaluaciones y análisis rigurosos de los desarrollos ambientales potenciales. Se sabe que este análisis se basa en situaciones que podrían, de alguna manera, tener un impacto en los resultados. Sin embargo, independientemente del escenario y el plan ideales, no se debe subestimar la intención de pensar y determinar lo que podría suceder en el futuro, en caso de que ocurran ciertos eventos. Además, por muy organizado y meticuloso que sea el proceso de análisis predictivo, a menudo se producen fluctuaciones impredecibles en algunas variables. Esto ilustra la importancia de planes de monitoreo efectivos, para que las acciones correctivas se tomen más rápido, reduciendo riesgos y pérdidas plantilla de plan financiero.

Los tipos de modelos de planificación financiera utilizados por las empresas varían y varían de acuerdo con el nivel de complejidad involucrado en las actividades y operaciones de la organización. Por eso se dice que toda empresa debe tener un modelo adecuado a sus necesidades, porque ninguna empresa es exactamente igual a otra. Los tipos de modelos suelen variar desde generales, con solo instrucciones básicas de planificación, hasta más complejos, que contienen cientos de ecuaciones y variables interrelacionadas.

Las empresas pueden incluso utilizar más de un modelo: un modelo detallado que integre la planificación de inversiones y operaciones, o un modelo más simple que se centre en el impacto general de una estrategia de financiación.

Las plantillas de automatización son una parte importante de la planificación, simplificación y reducción del costo de los informes financieros de emergencia. Dada la necesidad de elaborar tablas para muchos años y diferentes escenarios, se hace evidente la importancia de utilizar modelos para la planificación financiera. Además, los ajustes necesarios por fluctuaciones de una determinada variable también se vuelven más prácticos, ya que al cambiar la variable que provoca la fluctuación, se cambiarán otras variables relacionadas con ella.

El uso de hojas de cálculo electrónicas es actualmente el medio más simple de modelado financiero para representar una gama de relaciones analíticas y manipulación de información en medianas y grandes empresas. Las pequeñas empresas y las microempresas pueden utilizar formularios comunes proporcionados por bancos o consultores de gestión de empresas de contabilidad o empresas de software especializadas (Brealey y Myers, 1998). Es importante tener en cuenta que no tiene sentido tener un gran plan, basado en un gran y gran programa, si el presupuesto establecido es incorrecto.

Se ha dado una importancia primordial al proceso de reflexión y análisis de las variables básicas utilizadas en la formulación de un plan financiero. Para Brealey y Myers (1998, p. 805), se debe tener cuidado al construir un modelo más grande y detallado, que puede volverse abrumador y engorroso para el uso repetido. Según los autores, la magia del comercio distrae de decisiones importantes, como la política de acciones y dividendos, y la asignación de inversiones a varias divisiones comerciales. El fácil uso de modelos informáticos permite al analista probar diferentes conjuntos de supuestos y evaluar resultados alternativos (Helfert, 2000). Cabe señalar que los modelos de planificación financiera no brindan una orientación financiera óptima. Su importancia radica en el caso de la concesión de subvenciones a los gestores para analizar las alternativas y estrategias a adoptar. Los indicadores financieros provienen del sistema de información gerencial, y este sistema de información se generará a partir del plan financiero. El resultado de todo este sistema de información es la capacidad de la empresa para tomar decisiones de mayor prioridad, mantener una salud financiera envidiable y así obtener una ventaja competitiva real.

1.2. Planeación del efectivo

La planificación de tesorería implica la preparación de un presupuesto de tesorería, por lo que es una relación entre las entradas y salidas de tesorería proyectadas de una empresa que se utiliza para calcular las necesidades de tesorería a corto plazo, con especial atención a la planificación previa de superávits y déficits de tesorería. En otras palabras, se utiliza para calcular las necesidades de flujo de caja a corto plazo. Su información básica consiste en pronósticos de ventas y diversas formas de información financiera y operativa. Las empresas que se espera que tengan un exceso de efectivo pueden planificar inversiones a corto plazo, mientras que las empresas que se espera que tengan escasez de efectivo necesitan financiamiento a corto plazo. Los presupuestos de efectivo permiten a los administradores financieros calcular los flujos

mensuales de ventas proyectadas y disponer de fondos relacionados con la producción, el inventario y las ventas.

Los presupuestos de efectivo permiten al administrador financiero planificar inversiones en valores negociables en términos del superávit de efectivo esperado y requieren préstamos para cubrir el déficit de efectivo esperado. Por lo general, se requiere un préstamo mayor que el déficit de efectivo máximo esperado para tener en cuenta la incertidumbre. Análisis de sensibilidad (incluida la preparación de diferentes presupuestos de efectivo) o simulaciones por computadora que utilizan para lidiar con la incertidumbre del presupuesto de efectivo.

1.3. Planeación de utilidades

Sin este plan, es imposible saber si hay suficiente efectivo para respaldar las operaciones o si se necesita financiamiento bancario. En contabilidad: Los gerentes son responsables de las actividades que pueden controlar. Los ingresos o gastos son responsabilidad del administrador. Alguien debería hacerse cargo de todos los gastos para que no se nos vaya de las manos. "La clave es no castigar a las personas que no logran sus objetivos".

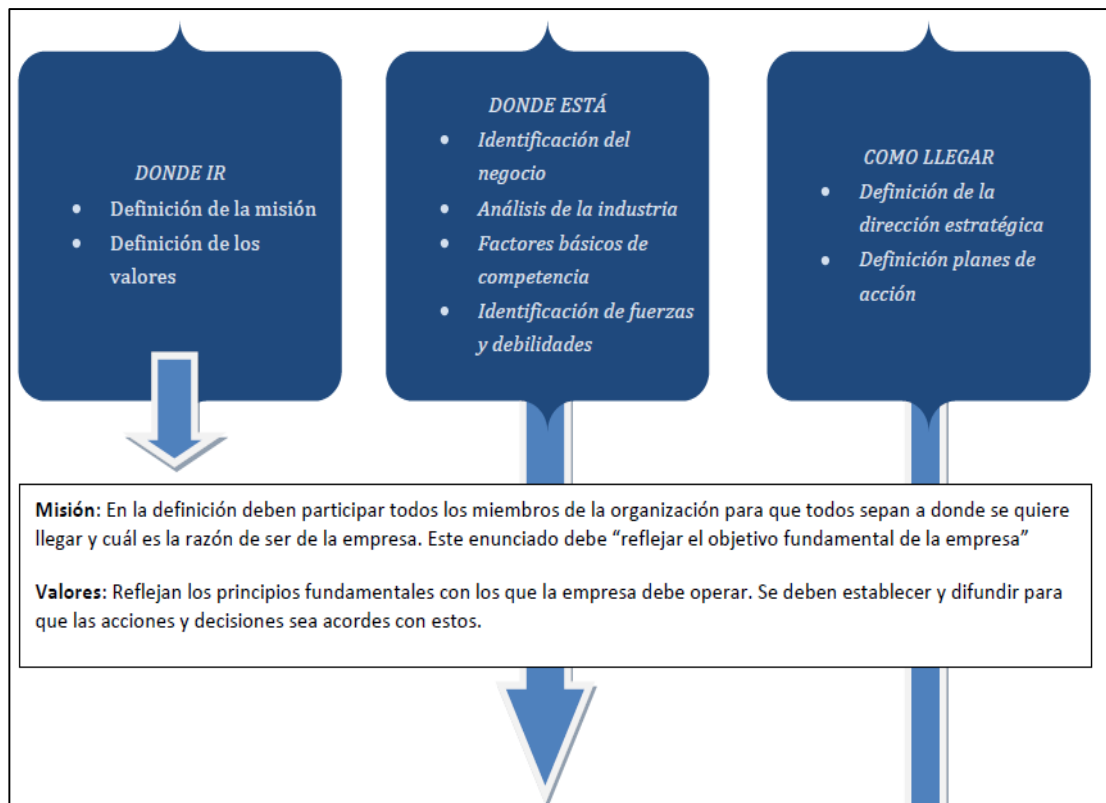
Presupuesto autoimpuesto: un presupuesto que los gerentes preparan para el compromiso que no se impone desde arriba, ya que esto puede causar insatisfacción. Tiene beneficios como hacer que todos se sientan parte de la organización, estimaciones más precisas, más motivación y no más excusas para no usar un presupuesto.

Es muy importante que todos los niveles de la organización trabajen juntos para formar el presupuesto. Factores humanos en la elaboración de presupuestos: para que el presupuesto tenga éxito, debe ser aceptado por las personas que ocupan puestos clave en la gestión. Del mismo modo, la alta dirección debe mostrar entusiasmo, para motivar al

resto de los empleados. El presupuesto debe convertirse en una herramienta para lograr los objetivos marcados.

Presupuesto Cero: Este es un enfoque alternativo utilizado en los sectores públicos y sin fines de lucro. Implica que los gerentes ajusten los gastos, pero no solo sobre la base del año anterior, sino sobre una base cero. En el presupuesto cero, la revisión se hace todos los años, que es uno de sus problemas. Según (Abaza, 2010); La planificación de utilidades es un modelo de gestión que especifica las acciones a realizar para lograr un objetivo en particular, el cual es un objetivo nada más que obtener una utilidad; Para lograr este objetivo, tienes que calcular: ¿Cuánto tienes que vender? ¿A toda costa? ¿A toda costa?

Debe verse principalmente como una herramienta de planificación de insumos, donde los resultados inesperados deben preverse con anticipación; Pueden ocurrir bajo condiciones estándar (por ejemplo, cambios esperados en los precios de las materias primas, tasas de mano de obra y costos de planta no absorbidos). Se basa en conceptos de devengo para predecir la rentabilidad de la empresa y su posición financiera general; Los accionistas, acreedores y líderes empresariales estarán más interesados en los estados financieros proforma, que son estados de resultados y balances generales proyectados. Como se muestra en el siguiente gráfico.



Identificación del negocio: Determinar cuántos negocios integran la empresa mediante un análisis. Los negocios identificados se denominan unidades estratégicas de negocio (UEN). Los criterios para identificar negocios son: clientes, competidores, calidad, capacidad de sustitución y variedad de productos. Análisis de la industria: Se hace con el fin de detectar las oportunidades de negocio. La industria es el “negocio propio más sus competidores potenciales”. En este análisis se hacen los siguientes estudios:

- Número de competidores: determina el grado de dificultad o facilidad para competir con ella.
- Análisis de madurez: determina si la industria está en etapa naciente, de crecimiento, de madurez o envejecimiento.
- Análisis de atractivo: medición del grado de interés del negocio en permanecer dentro de la industria. Ayuda a identificar amenazas y oportunidades.

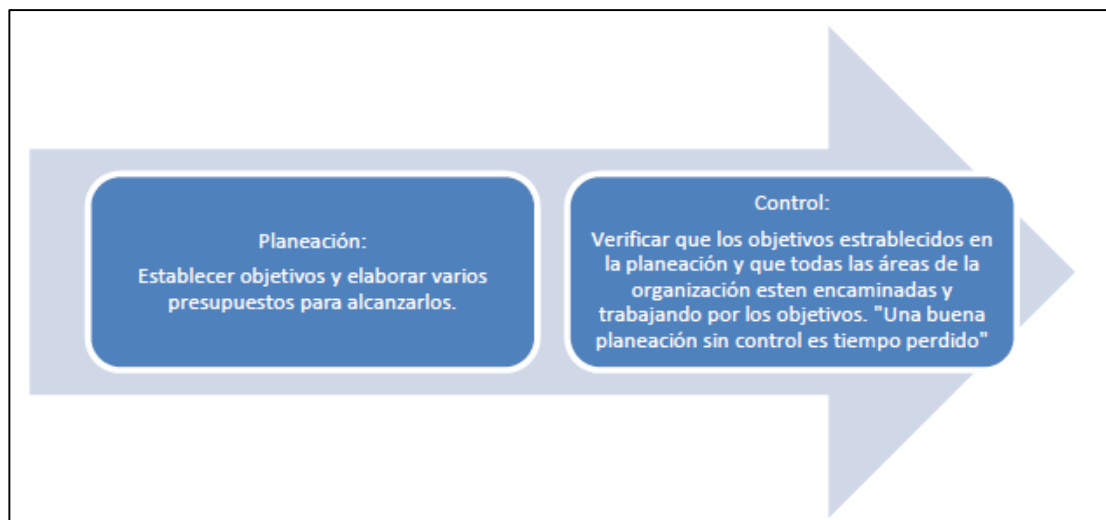
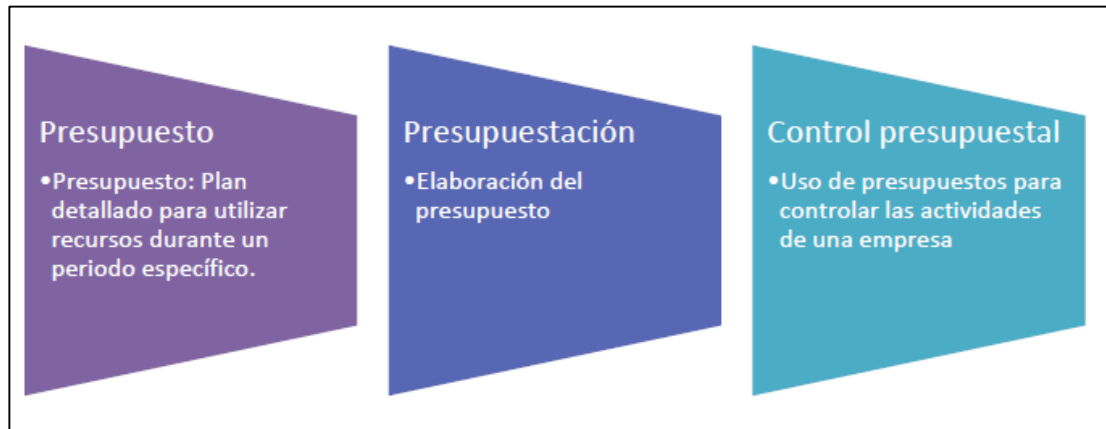
Identificación de factores básicos de competencia: Su resultado es determinar los factores que afectan directamente las preferencias de los clientes y determinan la compra en un negocio y no en otro.

Identificación de fortalezas y debilidades: Proceso vital que se lleva a cabo con base en los resultados de la competencia y la experiencia del personal. Es importante mantener y desarrollar las fortalezas de la empresa.



Definición de la dirección estratégica: Escribir la dirección estratégica del negocio. Debe marcar el rumbo del negocio al mínimo en los próximos 3 años.

Definición de planes de acción: Plantear acciones concretas. El presupuesto tiene un papel importante en esta etapa, ya que se debe contabilizar el dinero con el cuál se llevarán a cabo las acciones. En las épocas de cambio es cuando más se requiere planear. Los presupuestos son una excelente herramienta para administrar por objetivos.



Rendición de cuentas por áreas de responsabilidad: los administradores son responsables de las actividades que pueden controlar. Los ingresos o gastos son responsabilidad del administrador. Alguien debería hacerse cargo de todos los gastos para que no se nos vaya de las manos. "La clave es no castigar a las personas que no logran sus objetivos". Presupuesto autoimpuesto: un presupuesto que los gerentes preparan para el compromiso que no se impone desde arriba, ya que esto

puede causar insatisfacción. Tiene beneficios como hacer que todos se sientan parte de la organización, estimaciones más precisas, más motivación y no más excusas para no usar un presupuesto. Es muy importante que todos los niveles de la organización trabajen juntos para formar el presupuesto. El factor humano en la elaboración de presupuestos: para que el presupuesto tenga éxito, debe ser aceptado por quienes ocupan puestos gerenciales clave. Asimismo, la alta dirección debe mostrar entusiasmo para mantener motivado al resto de los empleados. El presupuesto debe convertirse en una herramienta para lograr los objetivos marcados.

Presupuesto base cero: Es un enfoque alternativo que se usa en el sector gubernamental y sin fines de lucro. Consiste en que los administradores justifiquen los gastos, pero no solo en base al año anterior, sino que la base es cero. En el presupuesto base cero, la revisión se efectúa cada año, este es uno de sus problemas (De los Ríos Hidalgo, 2007).

1.4. Estados Financieros Pro forma

Los estados financieros convencionales son proyecciones financieras de un proyecto de inversión elaborado para su vida útil estimada, también conocida como horizonte del proyecto. Estos estados financieros muestran el comportamiento futuro de la empresa en términos de requerimientos de efectivo, el impacto del comportamiento de costos, gastos e ingresos, el impacto de los costos y resultados financieros sobre las utilidades, la generación de efectivo y la recepción de utilidades. Es importante enfatizar que los estados financieros pro forma son la base para los índices financieros preparados al realizar la evaluación financiera del proyecto.

Los estados financieros tradicionales básicos son: el estado de resultados, el estado de flujo de efectivo, el estado de origen y uso, y el balance general (o estado de situación financiera). Para preparar un estado financiero preliminar, se necesitan dos entradas: los estados financieros del año anterior y el pronóstico de ventas para el próximo año.

Estado de resultados aproximado: Este es un resumen de los ingresos y gastos esperados para un cierto período de tiempo en el futuro. Para preparar el estado de resultados pro forma, el método más simple es el método del porcentaje de ventas; Pronostique las ventas y luego muestre los diversos artículos en el estado de resultados como un porcentaje de las ventas proyectadas.

Hoja de balance: Pronóstico de activos, pasivos y capital, basado en estados de resultados, y utilizado para estimar las necesidades financieras futuras de una empresa. Para el balance se utiliza un método sencillo, conocido como método de cálculo o valoración, que estima el valor de las cuentas del balance y utiliza la fuente de financiación. Fuera de la empresa como la escala de equilibrio y ajuste, también conocido como el financiamiento externo requerido.

Características de la Pro forma:

Sobre esta base, se esperan ganancias. Su elaboración se basa en los procesos técnicos de contabilidad de gastos, ingresos, gastos, activos, pasivos y patrimonio. Los suministros necesarios son:

- Pronóstico de ventas
- Programa de Producción
- Uso previsto de materias primas
- Presupuesto de compra
- Demanda de mano de obra directa

Estimación de costos de fábrica

- Costos operativos estimados
- presupuesto en efectivo
- Saldo del período anterior

Su característica principal es la presentación de la duración de la inversión. Permitirá, junto con otras técnicas financieras, saber si es posible implementar el proyecto de inversión. Con el pronóstico de ventas como entrada principal, se desarrolla un plan de producción que tiene en cuenta el tiempo necesario para producir un artículo desde las materias primas hasta los productos terminados. Los tipos y cantidades de materiales necesarios durante el período de previsión se pueden calcular en función del plan de producción. Sobre la base de estas estimaciones de uso de materiales, se puede elaborar una tabla con la fecha y la cantidad de materias primas que se comprarán.

De igual forma, dependiendo del plan de producción, se pueden hacer estimaciones de la mano de obra directa requerida, ya sea en mano de obra por hora o en la moneda vigente. Los costos totales de la planta, los gastos operativos y, más específicamente, los gastos de venta y administración se pueden calcular en función del nivel de actividad requerido para respaldar las ventas proyectadas.

1.5. Capital de trabajo neto y financiamiento a corto plazo

El capital de trabajo neto o capital de trabajo es la cantidad de dinero que necesita una empresa para mantener sus operaciones normales. Para entender este concepto, primero se debe definir qué es un proceso comercial normal. Por tanto, definimos las actividades que habitualmente se realizan dentro de la empresa.

Para considerar un caso general, analizamos una empresa que produce bienes. Las operaciones típicas realizadas son las siguientes:

Sabiendo que el capital de trabajo es el margen de seguridad que deben tener las empresas para financiar su operación normal, es fácil ver que cuando escasea, al no poder las empresas realizar su operación normal, es lo que les ayuda a crear valor, y no tienen que buscar proyectos nuevos para incrementar su valor. La falta de capital de trabajo es, en la mayoría de los casos, el comienzo de dificultades financieras. Las empresas, en el curso de sus operaciones, enfrentan problemas derivados de la separación de la propiedad del control y de contratos incompletos: estos problemas se

conocen como conflictos de agencia y de desarrollo, e incurren en costos conocidos como costos de agencia.

Cuando las empresas enfrentan dificultades financieras, las disputas entre empresas aumentarán. Asimismo, surgen nuevos conflictos que dificultan su funcionamiento por falta de fondos.

Capital de trabajo neto

El capital de trabajo neto se define como la diferencia entre los activos circulantes de una empresa. Utilizándose la siguiente fórmula:

$$\text{Capital de trabajo neto} = \text{Activos corrientes} - \text{Pasivos corrientes}$$

De hecho, el capital de trabajo es la inversión de la empresa en activos a corto plazo (efectivo, valores negociables, cuentas por cobrar e inventario). Entonces se puede decir que; Siempre que los activos circulantes excedan los pasivos circulantes, la empresa tendrá un capital de trabajo neto para iniciar el negocio o producir. Razón por la que se utiliza capital de trabajo neto, para evaluar la liquidez del negocio; Se dice que cuanto mayor sea el margen del activo circulante de la empresa, mayor será la solvencia que crea para cubrir las obligaciones a corto plazo, y menor es la probabilidad de que caiga en insolvencia.

Ciclo financiero y capital de trabajo durante el desarrollo de las operaciones, el ciclo financiero de corto plazo se repite varias veces; Fue el "punto de inflexión" para la empresa. ¿Cuál es la duración de cada curso? La duración del ciclo financiero depende del período en el que se vende el inventario, se pagan las compras y los gastos y se cobran las ventas. Este plazo es un factor que controla la liquidez de la empresa. Cuándo se venderá el inventario, es decir, pasará al siguiente nivel de liquidez (cuentas por cobrar); ¿Cuál es el plazo en el que se cobrarán las cuentas por cobrar, es decir, se convertirán en efectivo; ¿Y en qué plazo se debe cancelar la deuda activa? El ciclo financiero de corto plazo se mide mediante el cálculo de estos plazos. El tiempo total de inventario y cuentas por cobrar proporciona el tiempo total del

ciclo desde la producción hasta las ventas y el cobro, es decir, la cantidad de días que el inventario se convertirá en efectivo.

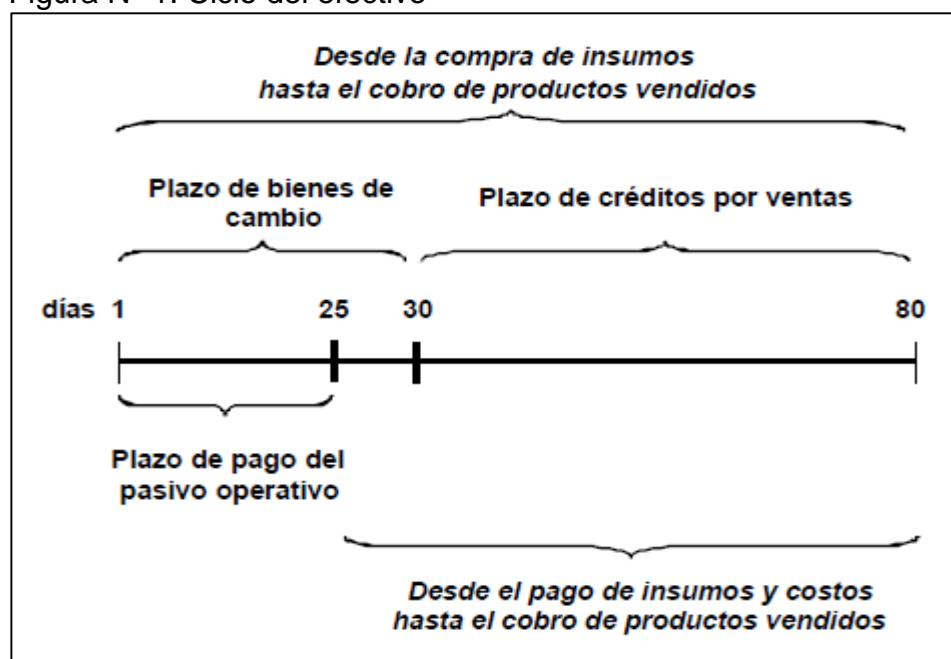
Si el stock está en stock durante 30 días antes de venderse y el período de cobro de las ventas a crédito es de 50 días, entonces el tiempo del ciclo financiero es de 80 días (= 30 + 50).

Pero suele haber un plazo para el pago de las obligaciones operativas (para la compra de bienes, gastos de personal e impuestos). Esta es precisamente la fuente de los pasivos operativos: los insumos y otros costos que se han incorporado al proceso y por lo tanto se incluyen en inventario o productos vendidos pero aún no pagados.

Esta parte del ciclo del dinero, los bienes y el dinero debe ser tenida en cuenta. Circuito de compras - el pago principal reduce el tiempo del ciclo financiero.

Si el período de cancelación activa es de 25 días, se puede considerar como 30 días de acciones en circulación impagas en los primeros 30 días, pero solo hasta 25 días. Así, el ciclo financiero corto tiene una duración total de 55 días ($30 + 50 - 25$), según el gráfico.

Figura N° 1. Ciclo del efectivo



Fuente: Del Ríos Hidalgo

Este término significa que cada peso gastado en suministros (u otros gastos) se devuelve en un plazo de 55 días (generalmente incrementado si hay una utilidad operativa).

Se resta el período de exención de responsabilidad operativa en tanto puede entenderse como los días desde el inicio del ciclo operativo (producción hasta la venta hasta el cobro) y el inicio del ciclo financiero (pago de compras). para la producción en las ventas del grupo). Cuando existe una fecha de vencimiento para los pagos de compras y gastos, el ciclo financiero de corto plazo comienza al inicio del ciclo operativo que creaste. El ciclo financiero de corto plazo se denomina flujo de caja (actividad generadora); Cada ciclo tiene una duración relacionada con el nivel de recursos necesarios para la operación. Este volumen también es consecuencia del nivel de actividad empresarial.

Capital de trabajo

Es importante tener en cuenta desde el principio que el capital de trabajo es una medida financiera: Es el número de fuentes de liquidez relativamente rápidas financiadas por fondos fijos (generalmente deuda o capital).

El término capital de trabajo no tiene el significado habitual de equipo de capital (como a veces se le llama activo fijo), sino que se refiere a esta relación con las fuentes de financiamiento. El capital de trabajo responde a la pregunta: ¿Cuánto capital ordinario (financiamiento a largo plazo) está disponible para "negocios" u operaciones comerciales? Es capital de trabajo y es un amortiguador financiero contra las fluctuaciones en los flujos de efectivo de compra y venta.

El ámbito de los fondos permanentes que financian activos líquidos es precisamente la zona de amortiguamiento: a pesar del retraso en la conversión de estos activos en efectivo, esta cantidad no necesariamente cubre las obligaciones de pago inmediato.

1.6. Efectivo y valores negociables

El efectivo es la moneda en circulación y, por lo tanto, se puede convertir en todos los activos líquidos. Los valores negociables son instrumentos del mercado financiero que devengan intereses a corto plazo en los que las empresas invierten, utilizando efectivo temporalmente inactivo.

Según el profesor (Higuerey Gomez, 2007) ¿Qué es el efectivo? El efectivo es Dinero de curso legal con que dispone la empresa en caja o en los saldos de las cuentas corrientes en los bancos; es decir que el dinero o la inversión en el efectivo no produce ninguna rentabilidad a la empresa.

¿Qué son los valores convertibles? Estas son inversiones temporales realizadas por la empresa, utilizando efectivo inactivo y la capacidad de convertir en efectivo con bastante rapidez, aunque no hay garantía de que el valor en la fecha revisada sea el valor original, es decir, la empresa puede sufrir una pérdida o sobrevivir. Ahora es responsabilidad del administrador jefe o tesorero garantizar que se mantengan suficientes saldos de efectivo y que sea menos costoso poseerlo, o de lo contrario, el efectivo es fundamental para la rentabilidad.

Los dividendos de su inversión de capital. y así generar ganancias adicionales.

Los valores negociables ofrecen rendimientos mucho más bajos que los activos activos. Los valores de mercado son un sustituto del efectivo y, por lo tanto, para algunas empresas, tienen una cartera de valores negociables en lugar de mantener un sólido saldo de efectivo y liquidar una parte de la cartera para aumentar la cuenta de efectivo. Cuando la salida de efectivo supera el flujo de efectivo.

En tales casos, los valores negociables pueden utilizarse como sustitutos de los saldos de negociación, aunque en la mayoría de los casos los valores se mantienen principalmente con fines de cobertura.

1.6.1. Administración del efectivo

La gestión del efectivo significa controlar la entrada (representada por los ingresos operativos) y las salidas (representadas por los pagos) de efectivo. La gestión de tesorería es la base del proceso de control de las inversiones en activos líquidos e incluye:

Tendencias monetarias. Depósitos bancarios. - valores negociables.

Razones para guardar dinero:

- a) transacciones: todo se mueve con dinero; Por lo tanto, debe tener que realizar transacciones comerciales normales o normales, como comprar, vender, pagar sueldos, salarios, servicios, etc.).
- b) Necesidades futuras: Las empresas mantienen efectivo como fondo de reserva, que puede utilizarse rápidamente para cumplir con operaciones rutinarias futuras planificadas u oportunidades a corto plazo, incluidas adquisiciones.
- c) Cobertura: Se mantiene un saldo de reserva de efectivo para cubrir fluctuaciones aleatorias e inesperadas en las entradas y salidas de efectivo.
- d) Saldo de Compensación: Es el mínimo que la empresa se compromete a mantener en depósitos con las instituciones financieras correspondiente a la relación crediticia que establece con ella.

1.7. Valores negociables

Estas son herramientas de financiación a corto plazo que la empresa utiliza para beneficiarse de los fondos temporalmente inactivos.

Cuando la empresa muestra un exceso de acumulación de efectivo, utiliza una parte del efectivo como herramienta para ganar intereses. Valores que se pueden vender por un período corto sin perder capital o inversión inicial. Inversiones a corto plazo que son altamente líquidas. Ejemplos de valores convertibles:

1. Depósitos a Plazo: Son depósitos con plazo de amortización superior a 30 días, registrados en valores negociables o intransferibles, emitidos por entidades financieras.

2. Nota de Emisión: Documento contable que contiene un compromiso incondicional de pago en una fecha determinada. Estos documentos se utilizan a menudo para otorgar crédito a los clientes y extender el tiempo de pago de las cuentas por cobrar impagas.

3. Cheque: Documento emitido en forma de giro postal del cual una persona puede retirar, a su orden o a la orden de un tercero, dinero en poder de otra persona.

4. Papeles comerciales: Son títulos de deuda emitidos por empresas de primera línea. Con miras a la captación de recursos para atender sus necesidades financieras de corto plazo.

5. Letra de cambio: un documento comercial, que es un documento en sí mismo que constituye un certificado de crédito, que contiene una orden de pago incondicional, cuyo incumplimiento conduce a la ejecución.

Para ser reconocido como tal, debe cumplir con los requisitos legales establecidos en las disposiciones del Código de Comercio.

1.7.1. Justificación de mantener valores negociables

En general, los valores negociables tienen rendimientos más bajos que los activos operativos; sin embargo, estas carteras de instrumentos suelen estar en manos de grandes empresas.

Las razones principales son:

- Alternativa de efectivo: es mejor mantener una cartera de valores negociables sobre una base de cobertura en lugar de mantener una alta liquidez.
- Inversión temporal: dinero en una cuenta bancaria por el cual no se

recibe remuneración; Por lo tanto, se recomienda transferir algunos de los fondos no utilizados a instrumentos que planea generar ganancias.

1.7.2. Factor que influye en la selección de los valores negociables

Riesgo de precio y tasa de interés: el precio de un valor o instrumento tiende a fluctuar a medida que cambian las tasas de interés. Esto significa que el administrador de la cartera de valores negociables debe tener cuidado porque la empresa puede incurrir en una pérdida si los valores negociables se venden antes del vencimiento y su precio se ve afectado por cambios en las tasas de interés. Cuanto más corto sea el vencimiento del instrumento, menor será este riesgo.

1.8. Cuentas por cobrar e inventarios

1.8.1. Cuentas por cobrar

Son derechos exigibles derivados de la venta, prestación de servicios, préstamos o cualquier otro concepto similar (incluidos los créditos).

¿Qué es una cuenta de cliente? Representa el crédito que la empresa otorga a sus clientes sin más garantía que la promesa de pago en un plazo determinado. Entonces, ¿qué es el crédito? La palabra crédito proviene de la palabra "Creditre", que significa tener un fideicomiso, y al mismo tiempo contiene "riesgo de crédito" por el fideicomiso dado que el deudor pagará el monto operativo. Las funciones básicas del crédito son:

1. Mayor consumo.
2. Fomentar el uso de diferentes tipos.
3. Ampliar y abrir nuevos mercados.
4. El efecto multiplicador en la economía.

Clasificación de las cuentas por cobrar:

Se clasifican según su origen, a través de clientes, a través de fieles empleados y otros deudores, separando los que proceden de ventas y servicios de los que proceden de otros activos, y también se clasifican según su disponibilidad a corto y largo plazo.

Se clasifican en:

Cuentas por cobrar por la venta de bienes y prestación de servicios. Las cuentas por cobrar no surgen de la venta de deuda. - Las cuentas por cobrar no relacionadas con la venta se cobran en efectivo.

Determinar las cuentas por cobrar

La política y la gestión del crédito están estrechamente relacionadas con la industria y la competencia en el mercado en el que operan las empresas. Dependiendo de la industria y la competencia, se emite un crédito al cliente, que representa el tiempo transcurrido entre la fecha de venta y la fecha en que se recibe o cobra el monto de la venta. Como resultado, las ventas a crédito se transfieren a cuentas por cobrar, lo que generalmente representa una inversión importante en los activos circulantes de la empresa. Algunas ofertas, como las tiendas de autoservicio, no ofrecen crédito y se venden al contado, y su estrategia de mercadeo es vender con descuento, lo que elimina el costo de financiar el inventario porque se hace a crédito. De los proveedores que dan gratis a la empresa, no hay aprovechamiento del capital de la empresa, además, alta rotación de inventario y plazos de pago generalmente iguales o superiores a la venta de inventario

Propósito de las cuentas por cobrar

Aumentar las ventas y ganar clientes. Suele verse como una forma de vender productos y burlar a la competencia al ofrecer créditos como parte de los servicios de la empresa en beneficio de sus clientes.

Está directamente relacionado con el campo de actividad y competencia. En ausencia de competencia, la inversión en cuentas por cobrar en capital de trabajo es generalmente insignificante.

Se utiliza como herramienta de marketing para impulsar las ventas y los beneficios, para proteger su posición en el mercado. La inversión en cuentas por cobrar está determinada por el volumen de ventas con el promedio de días entre la fecha de venta y el cobro.

El factoring es una forma de financiación realizada a través de un contrato de venta de cuentas por cobrar. Esta actividad consiste en la entrega de facturas por parte de un proveedor de bienes o servicios a un tercero (conocido como trabajador).

En el gráfico de factores, hay tres cosas:

- El facturador, o proveedor, es la persona que vende sus facturas para recibirlas.
- El deudor que recibió la mercancía y finalmente pagó la factura.
- Recepción de una partida de factura de comprador.

El agente de prepago le da al proveedor el valor de facturación y es responsable de facturar al comprador.

El trabajador a cambio del servicio recibió una tasa de descuento sobre el valor de la factura. Los créditos a transferir podrán constar por escrito en cualquiera de las formas admitidas en derecho: cartas, pagarés, recibos, facturas, certificados y, en general, los recibos de cobro admitidos en el tráfico comercial.

Inventario

Los inventarios se definen como la acumulación de materiales (materias primas, trabajos en proceso, productos terminados o artículos en mantenimiento) que luego se utilizarán para satisfacer necesidades futuras.

Para el financiamiento a corto plazo, el inventario de la empresa se utiliza como garantía del préstamo, lo que permite que el acreedor tome posesión de estas garantías en caso de incumplimiento de la empresa. Es importante porque permite a los gerentes utilizar el inventario, una parte vital del negocio, como recurso y brinda una oportunidad para que la organización avance en sus actividades. El financiamiento de inventario ocurre cuando una empresa ha agotado su solvencia en la cuenta de un cliente, y este tipo de financiamiento requiere que tenga artículos de inventario que sean permanentes, identificables y disponibles que probablemente se venderán al precio de mercado vigente. ¿Por qué es importante el control de inventario en los negocios? Es muy importante que las empresas controlen, rastreen y ordenen cuidadosamente su inventario, porque es muy importante proporcionar y distribuir exactamente lo que tienen, haciéndolo disponible en el momento adecuado. No cabe duda de que el inventario es fundamental para cualquier tipo de negocio ya que la base de cualquier organización incluye la compra y venta de bienes y servicios, lo que hace necesaria la presencia de los bienes. Crear el informe económico de la empresa Debemos tener cuidado cuando tenemos un stock muy alto, porque podemos ignorar la existencia de un artículo, lo que puede hacer que nuestra empresa detenga la producción, en este caso si es un proveedor de servicios y/o un fabricante, o en otro caso, debido a falta de las existencias necesarias, podemos hacer que la empresa a la que hemos suministrado el producto mencionado anteriormente detenga la producción. Algunos de los beneficios de usar el inventario adecuadamente son:

- Informar fácilmente a nuestra producción o a nuestros clientes de lo que tenemos, permitiendo que los pedidos urgentes sean despachados más rápido y asegurando así a nuestros clientes un buen servicio y credibilidad en el proceso de negociación.
- Cumplir con facilidad los plazos de entrega de los servicios prestados, suministros o elementos a suministrar.
- Sea claro acerca de las materias primas disponibles. Tipos de inventario:

Inventario final

Se lleva a cabo al final de cada año fiscal, y por lo general se lleva a cabo en diciembre

Inventario periódico

Se lleva a cabo en todo momento, el momento en que se logra depende de la empresa.

Inventario inicial

Se reconocen todos los activos de la empresa, contabilizándose únicamente aquellos activos que existían en la fecha o fecha de fabricación. Esto se hace al comienzo del período contable, generalmente el 1 de enero.

Inventario el producto está en proceso comprende los bienes adquiridos por una empresa industrial de tipo industrial y en proceso de producción. Se determina por la cantidad de mano de obra física o costos de fabricación aplicados a la fecha de cierre.

Almacén de Materia Prima, incluye los materiales necesarios para desarrollar el producto y no ha sufrido ninguna transformación.

Almacén de suministros de fábrica, incluyen todos los materiales utilizados en la fabricación del producto, pero su dosificación puede determinarse con precisión: lijas, clavos, lubricantes.

Trabajo de inventario en proceso. Es el material utilizado en el desarrollo de productos.

CAPÍTULO II: FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO

2.1. Costo de capital

El director financiero de la empresa, que es el responsable de elegir entre las inversiones que más rentabilidad puedan aportar a los propietarios, necesitará un punto de referencia similar a los mencionados en los apartados anteriores para conseguir la rentabilidad mínima a alcanzar. Este punto de referencia, es decir, la tasa de rendimiento mínima requerida por la empresa, se denomina costo de capital (también conocido como “costo de oportunidad del capital”). Indica la tasa mínima de retorno que le permite a la empresa cubrir el costo de los recursos financieros requeridos para realizar la inversión; De lo contrario, nadie estará dispuesto a suscribir el bono o sus acciones. Es decir, el costo del capital es la tasa interna de retorno que la empresa debe pagar a los inversionistas para que arriesguen su dinero en la compra de los valores que emite (acciones ordinarias). Canales, acciones preferentes, bonos, préstamos, etc. En otras palabras, es la tasa mínima de rendimiento que la empresa debe pagar sobre las diversas fuentes de financiamiento que integran su pasivo, con el fin de satisfacer a los inversionistas evitando que el valor de mercado de las acciones, sus bonos y bonos disminuya.

La Figura 1 muestra una empresa hipotética que planea implementar cinco proyectos con el mismo nivel de riesgo que se clasifican según la tasa interna de retorno (TIR) de mayor a menor. Como se puede observar, cada proyecto de inversión implica un tamaño financiero diferente. Solo los proyectos A, B y C tienen una rentabilidad esperada superior a la tasa de rentabilidad requerida o al coste de capital (normalmente expresado en KB), mientras que los proyectos D y E no superan la rentabilidad máxima.

Mínimo obligatorio. Por lo tanto, solo tres proyectos P pueden aportar valor a la empresa.

Figura N° 2. Costo de capital

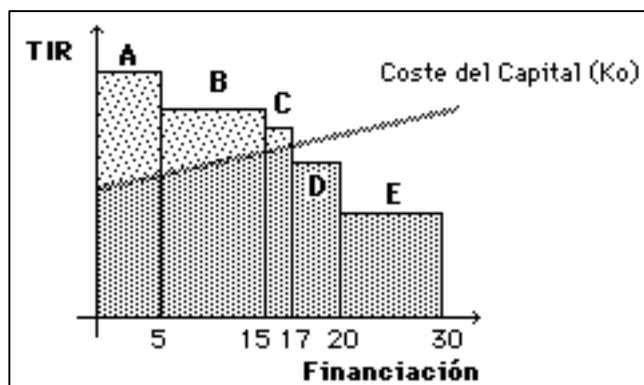


Figura 1. Tasa Interna de Rendimiento (TIR) de las inversiones, coste del capital de la empresa y tamaño de la financiación.

En resumen, todo tipo de recurso financiero (deuda, acciones preferentes y acciones ordinarias) debe tenerse en cuenta en el costo de los bienes de la empresa debido a la importancia relativa que tienen en el total de recursos financieros de la empresa. Es decir, el costo de capital es la tasa mínima de rendimiento que necesita una empresa para hacer frente al costo de los recursos financieros necesarios para realizar una inversión; De lo contrario, nadie estará dispuesto a suscribir sus acciones u obligaciones.

2.1.1. Costo de la deuda a largo plazo

Para simplificar el cálculo del costo de capital de una empresa, se supone que los dividendos crecen indefinidamente a una tasa anual fija. Este crecimiento se supone que es una función de la capacidad de generar ingresos de la empresa y no un aumento en la tasa de incentivo. Todo ello supone asumir que el ratio de distribución anterior, que refleja la política de dividendos, no cambiará en el tiempo.

Dudas bancarias

La deuda bancaria a largo plazo, a un precio de contrato predeterminado, a menudo se puede cotizar al valor nominal, ya que no hay un precio que se refleje en los mercados de capital. Por el contrario, su valor nominal representa el valor que tiene que pagar el prestamista.

Para la deuda bancaria a corto plazo, los préstamos bancarios son una parte integral de la estructura de capital y no están destinados a financiar necesidades temporales de capital de trabajo. Algunas empresas mantienen de forma permanente una cierta cantidad de deuda bancaria a corto plazo, y esta permanencia significa que esta porción de deuda a corto plazo se considera parte de la estructura de capital. ¿Qué pasa con la deuda corporativa? Aunque los pasivos empresariales (principalmente los pasivos frente a proveedores) suelen enmascarar los gastos derivados de la diferencia entre el precio de contado de la mercancía y el precio de financiación, el consenso general es que, en teoría, la cuenta de coste de capital no incluye la deuda profesional. ¿Por qué no se tiene en cuenta? Algunos autores lo consideran "capital libre", es decir, que no tiene costo. Sin embargo, como dijimos, puede haber costos ocultos en el precio de venta. Sin embargo, estas obligaciones no deben tenerse en cuenta al calcular el costo por las siguientes razones:

- ✓ No representa una decisión de gestión, sino un recurso generado automáticamente.
- ✓ Representa un compromiso expresado en capital de trabajo neto.
- ✓ Representa un endeudamiento espontáneo que nada tiene que ver con la decisión del gerente. Generalmente, se considera "capital libre", pero si hay costos implícitos, se deducen del flujo de caja, ya que son parte del costo de los bienes vendidos. Además, si no se menciona el interés, no se puede utilizar el ahorro permitido por el código fiscal. El costo de capital de una empresa se utiliza cuando se considera su estructura de capital a largo plazo y las decisiones de inversión a largo plazo. Por lo tanto, la estimación debe incluir los recursos a largo plazo de la empresa, como acciones ordinarias, acciones preferentes y deuda a largo plazo.

Los recursos que forman parte del financiamiento de la empresa deben ser de cierta permanencia.

El financiamiento de deuda comercial y/o bancaria no debe incluirse en las necesidades temporales de capital de trabajo al determinar los costos y estructuras de capital.

El costo de la deuda es el pago requerido de los acreedores de la empresa por nuevos préstamos (pago de intereses).

Este financiamiento consta de dos componentes principales; Intereses anuales y amortización de descuentos y primas recibidas al contraer deuda. Los préstamos a largo plazo son una forma sencilla de pedir prestado. Este tipo de préstamos tienen vencimientos de más de un año, pero por lo general tienen un vencimiento máximo de cinco años.

2.1.2. Costo de acciones preferenciales

Se puede decir que las acciones preferentes o las acciones preferentes son similares a las acciones híbridas porque comparten características comunes con las acciones y bonos comunes. Son similares a las acciones ordinarias en que no tienen una fecha de vencimiento fija, sin embargo, tienen la característica de que dan derecho, en caso de utilidad, a dividendos fijos y periódicos, como los dividendos. Bonos similares, y similares para bonos de interés. Los tenedores de acciones preferentes generalmente obtienen un ingreso de inversión constante de vez en cuando. Por lo tanto, los rendimientos de las acciones preferentes vienen en forma de dividendos en lugar de intereses. Además, estas acciones generalmente no se rescatan hasta la liquidación, es decir, no hay fecha de vencimiento, razón por la cual la mayoría de las acciones preferenciales son permanentes.

Valoración de acciones

En esta sección, nos enfocamos en la valoración de acciones preferentes y acciones ordinarias. Dado que uno de los objetivos del CFO es maximizar el valor de las acciones ordinarias de la empresa, necesitamos conocer los

factores que determinan el valor de las acciones. Por otro lado, a través del análisis de valor, podemos calcular el costo de capital de la empresa, que es un concepto necesario para tomar decisiones de inversión.

Acciones preferentes

Se puede decir que las acciones preferentes o las acciones preferentes son similares a las acciones híbridas porque comparten características comunes con las acciones y bonos comunes. Son similares a las acciones ordinarias en que no tienen una fecha de vencimiento fija, sin embargo, tienen la característica de que dan derecho, en caso de utilidad, a dividendos fijos y periódicos, como los dividendos. Bonos similares, y similares para bonos de interés. Los tenedores de acciones preferentes generalmente obtienen un ingreso de inversión constante de vez en cuando. Por lo tanto, los rendimientos de las acciones preferentes vienen en forma de dividendos en lugar de intereses. Además, estas acciones generalmente no se rescatan hasta la liquidación, es decir, no hay fecha de vencimiento, razón por la cual la mayoría de las acciones preferenciales son permanentes.

Por lo tanto, el valor (valor actual) de las acciones preferentes se calcula de la misma manera que el valor de un título de deuda perpetua.

$$V = P_0 = \frac{D}{k}$$

donde D = dividendo de la acción preferente
k = tasa de rentabilidad exigida.

Costo de acciones preferenciales

El costo de las acciones preferentes es el costo asociado con la obtención de capital más de lo que se puede lograr mediante la emisión de acciones preferentes. Las acciones preferidas son un instrumento financiero híbrido, ya que tienen características que las hacen similares tanto a los bonos como a las acciones ordinarias.

2.1.3. Costos de acciones comunes

Son los valores que forman parte del patrimonio de la empresa que se asigna al público inversionista a través de la BMV de capital. La propiedad de las acciones otorga al salvador los derechos de un socio general. Los rendimientos de los inversores se presentan de dos formas:

Los dividendos de la empresa (las acciones que permiten al inversionista crecer en sociedad con la empresa y así participar de las utilidades de la empresa). La ganancia de capital, en su caso, es la diferencia entre el precio de compra de la acción y el precio de venta de la acción. trabajo conjunto

La propiedad de acciones ordinarias otorga al titular ciertos derechos, como el derecho a votar en algunos asuntos corporativos importantes:

- Designación de la Junta Directiva.
- Autorización para emitir nuevas acciones ordinarias.
- Modificación del estatuto.
- Adopción de reglamentos internos. El costo de las acciones ordinarias se considera de acuerdo a la tasa de rendimiento que la empresa (el accionista) está dispuesta a obtener de ellas, con el fin de mantener el valor de sus acciones.

Tipos de financiamiento de capital común:

- Costo de Utilidades Retenidas (k_a): Es la tasa de retorno requerida por los accionistas de la empresa y está ligada al costo de oportunidad cuando los accionistas demandan el uso de estos fondos. Están acostumbrados a generar rendimientos que no son iguales a lo que quieren ganar invirtiendo ellos mismos en inversiones de riesgo similar.
- Costo de Emisión de Nuevas Acciones (K_e): Este es un costo de capital externo que se basa en el costo de las utilidades retenidas, pero la diferencia es un costo de transferencia libre que se incurre como resultado de la emisión de más acciones normalmente.

2.2. Apalancamiento y estructura de capital

2.2.1. Apalancamiento financiero

Usos. Los derivados de la utilización de activos fijos o fondos para incrementar las utilidades del empresario. En general, aumentar el apalancamiento aumenta los rendimientos y los riesgos, mientras que disminuir el apalancamiento los reduce. La cantidad de apalancamiento presente en la estructura de capital de una empresa, es decir, la combinación de deuda a largo plazo y capital que posee, afecta en gran medida su valor al influir en su rentabilidad y riesgo. A diferencia de algunas fuentes de riesgo, el riesgo de apalancamiento está casi completamente controlado por la gerencia. Debido a su impacto en el valor, los administradores de dinero deben comprender cómo medir y evaluar el apalancamiento, especialmente al tomar decisiones sobre la estructura de capital. Los tres tipos básicos de apalancamiento se definen mejor en relación con el estado de resultados de una empresa, como se muestra en la forma general de un estado de resultados. Rescate. Se relaciona con el EBIT de una empresa a la relación de ganancias por acción ordinaria. El apalancamiento financiero es el resultado de tener costos financieros fijos en la cadena de ingresos de una empresa. Desde el cuadro utilizado al principio, el apalancamiento financiero se puede definir como el uso potencial de un cargo financiero de tarifa fija para aumentar el impacto de los cambios antes de impuestos en el interés y el EBITDA, en las ganancias por acción de una empresa, dos cuotas fijas. Cargos por financiamiento de tarifas que se encuentran en el estado de resultados de la empresa (i) intereses sobre la deuda y (dividendos de acciones preferentes) estos cargos deben pagarse independientemente del número de EBIT disponible para el pago.

Calificación de apalancamiento:

a) Apalancamiento financiero positivo: Cuando la financiación mediante préstamos sea efectiva, es decir, cuando la tasa de rendimiento obtenida sobre los activos de la empresa sea superior a los

intereses pagados por el dinero obtenido en forma de préstamos, contratar un préstamo.

b) Apalancamiento financiero negativo: cuando el capital de los préstamos no es rentable, es decir, cuando la tasa de rendimiento obtenida sobre los activos de la empresa es inferior a los intereses pagados por el dinero obtenido en forma de préstamos.

c) Apalancamiento Financiero Neutro: Cuando las ganancias de capital de los préstamos alcanzan el punto de no interés, es decir, cuando la tasa de rendimiento obtenida sobre los activos de la empresa es igual a los intereses pagados sobre los activos de la empresa, el dinero obtenido en los préstamos.

2.2.2. Estructura de capital

La estructura de capital es una de las áreas más complejas de la toma de decisiones financieras, debido a su interrelación con otras variables de decisión financiera. Las malas decisiones de estructura de capital dan como resultado costos de capital muy altos, que reducen el valor actual neto de los proyectos y provocan el rechazo de muchos proyectos. Las decisiones efectivas de estructura de capital reducen el costo de capital, lo que da como resultado un valor presente neto más alto y la aceptación de más proyectos, lo que aumenta el valor comercial.

Todos los elementos del lado derecho del balance de una empresa, excepto los pasivos corrientes, son fuentes de capital. El siguiente balance general simplificado muestra la división básica del capital total en dos componentes, deuda y capital.

BALANCE GENERAL

	<u>Pasivos a corto plazo</u>	
	Pasivo a largo plazo	capital de deuda
Activo	Patrimonio de los accionistas	
capital		
	Acciones preferentes	capital propio
total	Acciones comunes	
	Utilidades retenidas	

Es decir, cómo se financia la empresa, es decir, cuál es el porcentaje de accionistas involucrados en la relación entre capital y deuda. Cuando hablamos de deuda, nos referimos a las obligaciones que pagan el precio, incluida la deuda bancaria, la emisión de bonos, etc. No se refiere a las cuentas por pagar, que normalmente son por pagar a los proveedores.

2.3. Políticas de dividendos

Los dividendos son pagos de una empresa a sus accionistas, ya sea en efectivo o en acciones. Es un pago realizado como dividendo de la empresa. Son pagos a los accionistas con cargo a las utilidades de la empresa, ya sea creada en el período actual o en períodos anteriores. Las políticas de dividendos de la compañía representan un curso de acción a seguir cada vez que se necesita una decisión sobre la distribución de dividendos. Esta política debe formularse de acuerdo con dos objetivos principales: maximizar la inversión de los propietarios de la empresa y asegurar una financiación adecuada. En la medida en que se logre este objetivo, el pago de dividendos se vuelve secundario y los accionistas necesitan dinero que se puede obtener vendiendo acciones en el mercado. La política de dividendos implica la decisión de pagar dividendos como dividendos o conservarlos para reinvertirlos en la empresa. Los factores que afectan la política de dividendos son las

oportunidades de inversión disponibles, las fuentes alternativas de capital, las preferencias de acciones sobre las ganancias actuales sobre las ganancias futuras.

CAPÍTULO III: INVERSIONES A LARGO PLAZO

3.1. Flujo de efectivo

Según (Taylor, 2000) el financiamiento a largo plazo se puede obtener de dos formas, la primera consiste en obtener préstamos directamente, y se pueden conseguir en diferentes instituciones financieras de importancia y a los cuales se deben presentar ciertos requisitos; es lo que conoceremos como préstamos a plazo. La segunda opción es vender deuda de mercado en forma de bonos, lo que le permite vender una pequeña parte del financiamiento total de la deuda a diferentes personas. Los pasivos a largo plazo brindan apalancamiento financiero y son un componente deseable de la estructura de capital, ya que tienden a reducir el costo de capital promedio ponderado, por otro lado, se utilizan los arrendamientos, pero no la propiedad de activos fijos. Intercambiar una serie de pagos en períodos y décadas.

El efectivo tiene muchos usos:

Proporciona una visión general de la posición de liquidez de la empresa y sus necesidades de financiación externa. - Se utiliza para calcular la tasa interna de retorno o el valor presente neto. Al evaluar los proyectos de inversión, se realiza una estimación de los flujos de caja futuros. En negocios activos, los valores de estas variables se pueden calcular utilizando datos reales.

Presentar un estado de flujos de efectivo
El estado de flujos de efectivo debe mostrar los flujos de efectivo del período, clasificados por actividades de operación, inversión y financiación. Cada entidad presenta sus flujos de efectivo de las actividades de operación, inversión y financiamiento de la manera más apropiada a la naturaleza de sus operaciones. La clasificación de los flujos de acuerdo con las actividades anteriores proporciona información que permite evaluar su impacto en la posición financiera de la empresa, así como en el efectivo final y otros equivalentes de efectivo de la empresa. Esta estructura de información también puede ser útil para evaluar las relaciones

entre estas actividades. Una transacción puede contener flujos de efectivo de diferentes tipos. Por ejemplo, cuando los pagos de un préstamo incluyen tanto el capital como los intereses, la parte de los intereses puede clasificarse como un negocio, mientras que la parte del reembolso del principal se clasifica como una actividad de financiación.

Flujos de efectivo por actividades operacionales
El flujo de efectivo de las actividades operativas es un indicador clave que mide en qué medida estas actividades generan suficiente efectivo para pagar préstamos, mantener la capacidad operativa de la entidad, pagar dividendos y realizar nuevas inversiones sin la necesidad de utilizar fuentes externas de financiamiento. La información sobre componentes específicos de los flujos de efectivo operativos es útil, junto con otra información, para pronosticar los flujos de efectivo operativos futuros. El flujo de efectivo de las actividades operativas proviene principalmente de transacciones que son la principal fuente de ingresos ordinarios de una entidad. Por lo tanto, es el resultado de transacciones y otros eventos relevantes para la determinación de la utilidad neta. Los siguientes son ejemplos de flujos de efectivo de actividades operativas:

- Recaudación de dinero por la venta de bienes y servicios.
- Recaudación de regalías, honorarios, comisiones y otras utilidades; Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios;
- Pagos a nombre de los empleados. Recibos de la compañía de seguros por pagos de primas, beneficios, rentas vitalicias y otras obligaciones derivadas de los contratos celebrados;
- pagos o devoluciones del impuesto sobre la renta, salvo que puedan clasificarse específicamente como actividades de inversión o financiación; y (g) los recibos y pagos de los contratos celebrados para mediar o negociar con ellos.
- Ciertas transacciones, como la venta de propiedad, planta y equipo, pueden resultar en una ganancia o pérdida que se incluirá en la utilidad neta. Sin embargo, el flujo de efectivo de estas transacciones se destinará a actividades de inversión.

La entidad legal puede poseer o prestar valores con fines de corretaje u otros arreglos comerciales normales, en cuyo caso dichas inversiones se tratarán como acciones adquiridas para su reventa. En consecuencia, los flujos de efectivo de estas transacciones se clasifican como actividades de operación. De manera similar, los anticipos de efectivo y los préstamos de instituciones financieras generalmente se clasifican como actividades de operación porque se relacionan con las actividades que constituyen la principal fuente de ingresos para la entidad.

3.2.1. Valor presente neto o valor actual neto (VPN/ VAN)

El VPN explícitamente el valor del dinero en el tiempo, es una técnica compleja de presupuesto de capital. Se calcula restando la inversión inicial de un proyecto del valor presente de los flujos de efectivo descontados (esta relación a menudo se denomina tasa de descuento, rendimiento requerido, costo de capital o costo de capital). Oportunidad). es la fórmula como sigue:

<p>CF= flujo de efectivo K= costo de capital</p>	$VPN = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+k)^t} - CF_0$
--	--

VPN= valor presente de las entradas de efectivo – inversión inicial

Criterios de decisión:

Si el VPN es mayor que 0 soles, aceptar el proyecto.

Si el VNP es menor que 0 soles, rechazar el proyecto.

VAN = 0 No aumentará ni disminuirá el capital de la empresa, por lo tanto, el proyecto es indiferente.

Ventajas e inconvenientes del VAN

Como cualquier métrica e indicador económico, el valor actual neto presenta unas ventajas y desventajas que se presentan a continuación:

El VAN tiene varias ventajas a la hora de evaluar proyectos de inversión, principalmente que es un método fácil de calcular y a su vez proporciona útiles predicciones sobre los efectos de los proyectos de inversión sobre el valor de la empresa. Además, presenta la ventaja de tener en cuenta los diferentes vencimientos de los flujos netos de caja (Velayos Morales, 2017).

Desventajas del valor actual neto

Pero a pesar de sus ventajas, también tiene algunas desventajas, como la dificultad para determinar la tasa de descuento y el supuesto de reinversión de los flujos de efectivo netos (lo que implica que se reinvertirán los flujos de efectivo netos positivos). La inversión al contado se realiza a una tasa que coincide con el descuento, y el hecho de que los flujos de efectivo netos negativos se financien a partir de sus fuentes de costo también es la tasa de descuento.

Ejemplo de VAN

Supongamos que nos ofrecen un proyecto de inversión en el que tenemos que invertir 5.000 euros y nos prometen que tras esa inversión recibiremos 1.000 euros el primer año, 2.000 euros el segundo año, 1.500 euros el tercer año y 3.000 euros el cuarto año.

Por lo que los flujos de caja serían -5000/1000/2000/2500/3000

Suponiendo que la tasa de descuento del dinero es un 3% al año, ¿cuál será el VAN de la inversión?

Para ello utilizamos la fórmula del VAN:

$$VAN = -5000 + \frac{1000}{1+0,03} + \frac{2000}{(1+0,03)^2} + \frac{1500}{(1+0,03)^3} + \frac{3000}{(1+0,03)^4} = 1894,24 \text{ euros}$$

El valor actual neto de la inversión en este momento es 1894,24 euros. Como es positiva, conviene que realicemos la inversión.

3.2.2. Tasa interna de retorno (TIR)

La técnica compleja de elaboración de presupuestos de capital más utilizada es más difícil de calcular manualmente que calcular el VPN. La tasa interna de retorno es la tasa de descuento equivalente al valor presente neto de una oportunidad de inversión a \$0 (porque el valor presente de los flujos de efectivo es igual a la inversión original) (Torres, 2019). Esta es la tasa de rendimiento anual compuesta que la empresa ganaría si invirtiera en el proyecto y recibiera el flujo de efectivo esperado. Según la siguiente fórmula:

$$0 = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+k)^t} - CF_0$$

Criterios de decisión:

Si la TIR > que el costo de capital, aceptar el proyecto

Si la TIR es < que el costo de capital, rechazar el proyecto

TIR = k, cubre exactamente el costo de capital invertido, por lo tanto, el proyecto es indiferente.

Para entender mejor el **cálculo de la TIR**, hay que conocer la fórmula VAN (Valor Actual Neto), que calcula los flujos de caja (ingresos menos gastos netos) descontando la tasa de interés que se podría haber obtenido, menos la inversión inicial.

Al descontar la tasa de interés que se podría haber obtenido de otra inversión de menor riesgo, todo beneficio mayor a cero será en favor de la empresa respecto de la inversión de menor riesgo. De esta forma, si el VAN es mayor a 0, vale la pena invertir en el proyecto, ya que se obtiene un beneficio mayor.

Ejemplo:

Para observar mejor el **cálculo de la TIR**, pongámoslo en práctica en un ejemplo numérico:

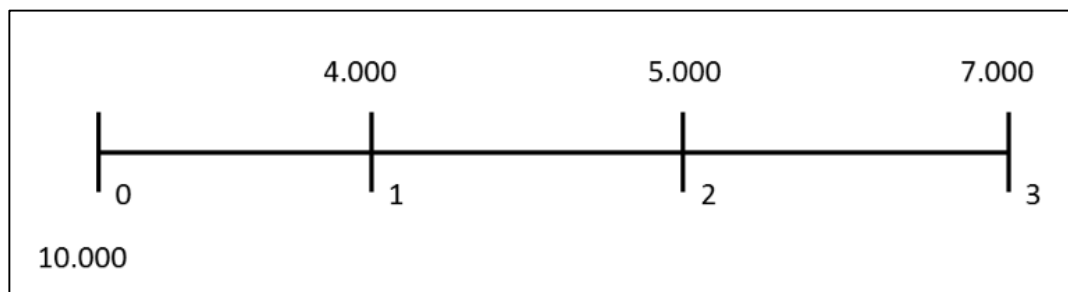
Supongamos que una persona quiere iniciar un negocio y que necesita una inversión inicial de 10.000 USD, y calcula tener ingresos anuales de:

4.000 USD durante el primer año.

5.000 USD durante el segundo año.

7.000 USD durante el tercer año.

De manera que tenemos la siguiente distribución:



Estos valores los colocaremos en una tabla de Excel, con la cual podremos calcular fácilmente la TIR con la fórmula financiera que lleva su nombre. Sólo debemos seleccionar los valores de la tabla en la sección “Valores” de la fórmula TIR y obtendremos su valor:

Argumentos de función

TIR

Valores B2:B5 = {-10000;4000;5000;7000}

Estimar = número

= 0,249018596

Devuelve la tasa interna de retorno de una inversión para una serie de valores en efectivo.

Valores es una matriz o referencia a celdas que contengan los números para los cuales se desea calcular la tasa interna de retorno.

Resultado de la fórmula = 25%

[Ayuda sobre esta función](#)

Aceptar Cancelar

Período	Flujo de caja
año 0	-10000
año 1	4000
año 2	5000
año 3	7000
TIR	=TIR(B2:B5)

Período	Flujo de caja
año 0	-10000
año 1	4000
año 2	5000
año 3	7000
TIR	25%

Resultado de la Tasa Interna de Retorno: 25%

CONCLUSIONES

La velocidad de los cambios en el mundo de los negocios permitió al mundo financiero que se administra de acuerdo con el experimento, recientemente, hacer las preguntas necesarias para la continuidad de las empresas a nivel de salud.

Gracias a la financiación, similar a otras industrias: economía y contabilidad. El proceso financiero incluye el desarrollo de planes financieros cuando enfrentan posiciones no confirmadas en el futuro, y esto puede ser a corto y largo plazo, lo que funciona completamente en poco tiempo y diversificando bienes raíces. Exportación, sitios y / o mercado principalmente.

Técnicas de flujo de caja y presupuesto de capital.

Estos son factores fundamentales para el crecimiento de la empresa y razonablemente esperados dadas las áreas de ventas, operaciones y producción. Financiar en base a la planificación financiera no es más que no manipular el dinero y en este caso lo que hacen los socios es actuar con responsabilidad y coherencia y, por tanto, asegurar mayores niveles de actividad y empleo, reflejo del desarrollo de la región en la que ellos están localizados.

BIBLIOGRAFÍA

- Apaza, M. (2010). *Consultorias económicas financieros*. Lima: Instituto el Pacífico.
- Brealy y Muers. (2010). *Principios de las finanzas corporativas*. Harvard: Mc Graw Hill. 9° edición.
- De los Ríos Hidalgo, P. (2007). *Planeación de Utilidades*. México: Mc Graw Hill.
- García Padilla, V. M. (2014). *Introducción a las finanzas*. México: Camara Nacional de la Industrial Editorial Mexicana.
- Gitman. (1997). *Princípios de Administração Financeira*. Sao Paulo; Brasil: Harbra 7ma. ed.
- Groppelli & Nikbakth, P. 3. (17 de Feb. de 2002). <https://www.redalyc.org>. Obtenido de <https://www.redalyc.org>:
<https://www.redalyc.org/pdf/3579/357935462004.pdf>
- Higuerey Gomez, A. (2007). *Administración del efectivo*. Villa Universitaria; Quito: Repositorio Universidad de los Andes.
- Hoji. (2000). *Planeamiento financiero: su importancia, contribución para la gestión de las empresas cooperativas*. Argentina: Misiones; Pág. 359.
- Ross, E. (1995). *Total Quality Management: Text Cases and Readings*. Delrsay Beach: Cambrige (2nd Ed).
- Taylor, N. (2000). *Investment Management*. Reino Unido: University of Warwick.
- Torres, M. (18 de Noviembre de 2019). *Blog mejores opiniones*. Obtenido de Blog mejores opiniones: <https://www.rankia.cl/blog/mejores-opiniones-chile/3391122-tasa-interna-retorno-tir-definicion-calculo-ejemplos>
- Velayos Morales, V. (2 de Junio de 2017). *www.economiapedia.com*. Obtenido de www.economiapedia.com: <https://economipedia.com/definiciones/valor-actual-neto.html>