

Colegio de Contadores Públicos de Nicaragua

Rector de la Profesión en Nicaragua

Fundado el 14 de Abril de 1959



CONFERENCIA: "EL FLUJO DE TESORERÍA (FT)", INSTRUMENTO FINANCIERO Y GERENCIAL PARA LA PREVISIÓN OPERACIONAL Y EL CONTROL DE RIESGOS DE LIQUIDEZ Y SOLVENCIA EMPRESARIAL.

INSTRUCTOR: CESAR A. MENDOZA G.
MASTER EN FINANZAS
EXPERTO EN RIESGOS BANCARIOS Y CF LOCALES Y REGIONALES

JUEVES 13 DE OCTUBRE DE 2016



OBJETIVOS

OBJETIVO:

1. *Examinar el proceso de la planeación de efectivo, así como la elaboración, la evaluación y el uso del FT.*
2. *Comprender la importancia del FT como una medida (liquidez y Solvencia) de la capacidad de la empresa para pagar sus obligaciones (de todo tipo) a partir de los ingresos que genera en actividades de operación, inversión y financiación.*



CONTENIDO

1. Conceptos generales financieros.
2. Definición del FT.
3. Relación entre los Estados Financieros
4. Objetivos del FT.
5. Interpretación del FT.
6. Usos del FT.
7. Administración del Efectivo.
8. Tres medidas preparatorias para crear un FT.
9. Planteamientos Prácticos.



¿Que es un flujo de tesorería (FT)?

¿Que opinión tiene Usted al respecto?



DECISIONES FINANCIERAS EMPRESARIALES

Las empresas se enfrentan a dos grandes cuestiones financieras:

¿Cuánto debería invertir la empresa, y en que activos concreto debería hacerlos?

¿Cómo debería conseguirse los fondos necesarios para tales inversiones?

OBJETIVOS EMPRESARIALES

UTILIDADES POR ACCIÓN (UPA) ESPERADAS (Cifras en Miles \$)				
INVERSION/ AÑO	1	2	3	TOTAL
	\$	\$	\$	\$
PLASTINIC S.A	1,400	1,000	400	2,800
ESKIMO S.A	600	1,000	1,400	3,000

¿Cuál de las dos inversiones elegiría ud?



OBJETIVOS EMPRESARIALES

¿MAXIMIZAR UTILIDADES?

¿MAXIMIZAR RIQUEZA?



EMPRESARIALES

Las empresas se enfrentan a dos grandes cuestiones financieras:

¿Cuánto debería invertir la empresa, y en que activos concreto debería hacerlos? La decisión de inversión o presupuesto o capital de la empresa.

¿Cómo debería conseguirse los fondos necesarios para tales inversiones? Es su decisión de financiación.



DECISIONES FINANCIERAS EMPRESARIALES

Los puntos críticos en el manejo financiero de la firma son:

1. Las decisiones de inversión
2. La decisión sobre la estructura de capital
3. La decisión de cómo repartir dividendos o política de dividendos.



OBJETIVOS EMPRESARIALES

¿MAXIMIZAR UTILIDADES?

¿MAXIMIZAR RIQUEZA?



OBJETIVOS EMPRESARIALES

MAXIMIZAR UTILIDADES

Para alcanzar este objetivo, se tomarían solamente las acciones que se esperaría que hicieran una contribución importante a las utilidades totales de la empresa (UPA).



OBJETIVOS EMPRESARIALES

¿La Maximización de Utilidades es un
Objetivo Razonable?



OBJETIVOS EMPRESARIALES

No. Fracasa por varias razones:

Oportunidad de los Rendimientos.

Flujos de Efectivos Disponibles Para los Accionistas.

El Riesgo

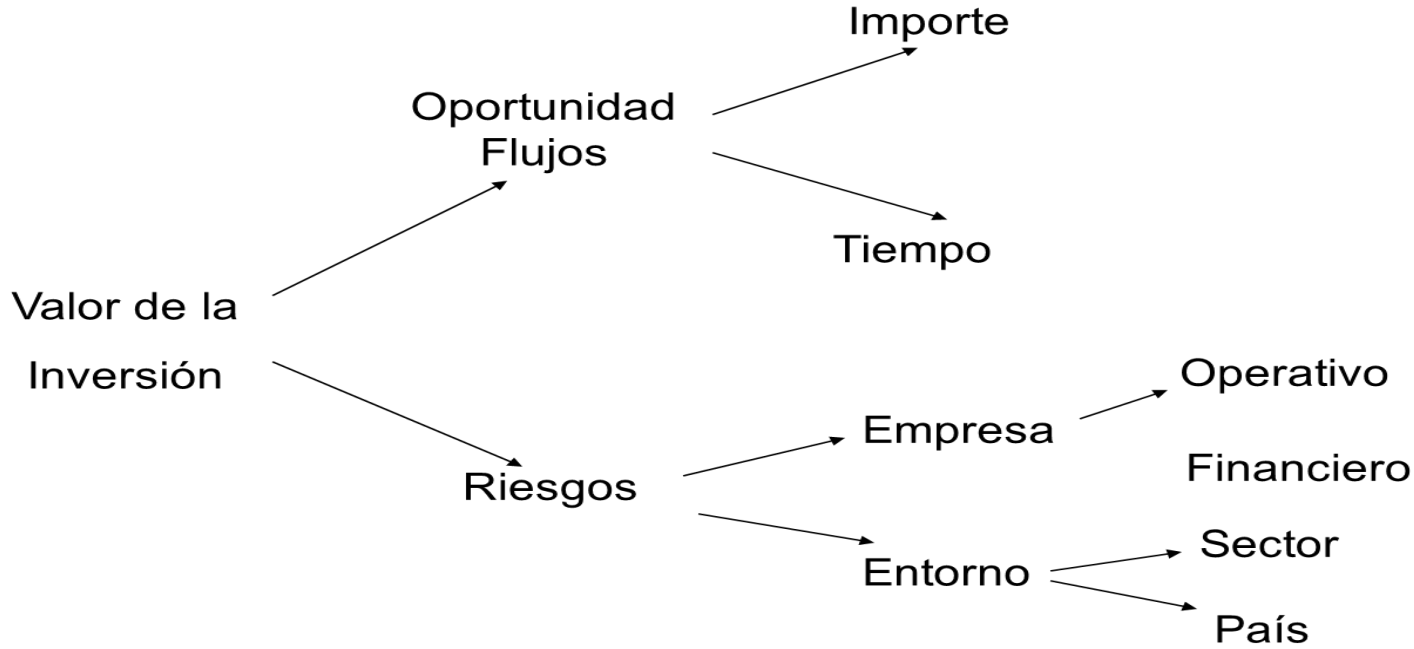


OBJETIVOS EMPRESARIALES

MAXIMIZAR LA RIQUEZA

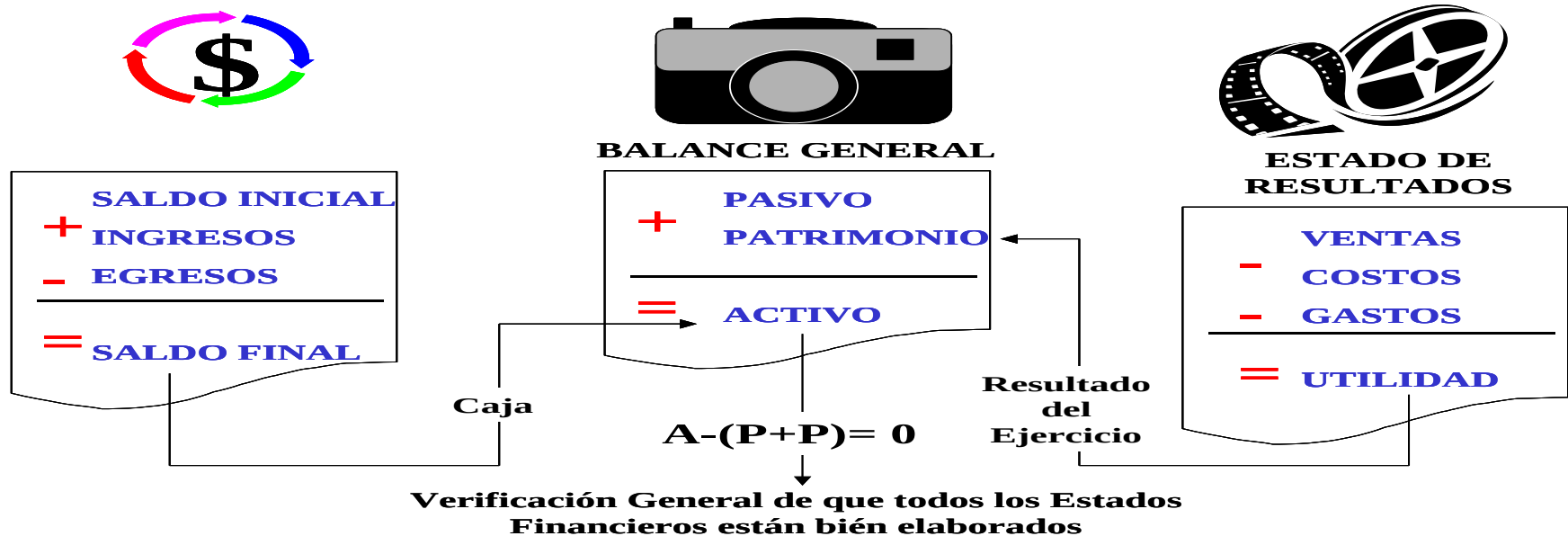
La riqueza de los propietarios corporativos se mide por el precio de las acciones en el mercado, que a su vez se basa en la oportunidad de los rendimientos (flujos de efectivo), su magnitud y su riesgo.

Determinantes del Valor Marco Conceptual



¿Que es un FT?

RELACION ENTRE LOS ESTADOS FINANCIEROS



¿Que es un FT?

→ El FT o de efectivo llamado también flujo de caja, presupuesto de caja o cash flow.

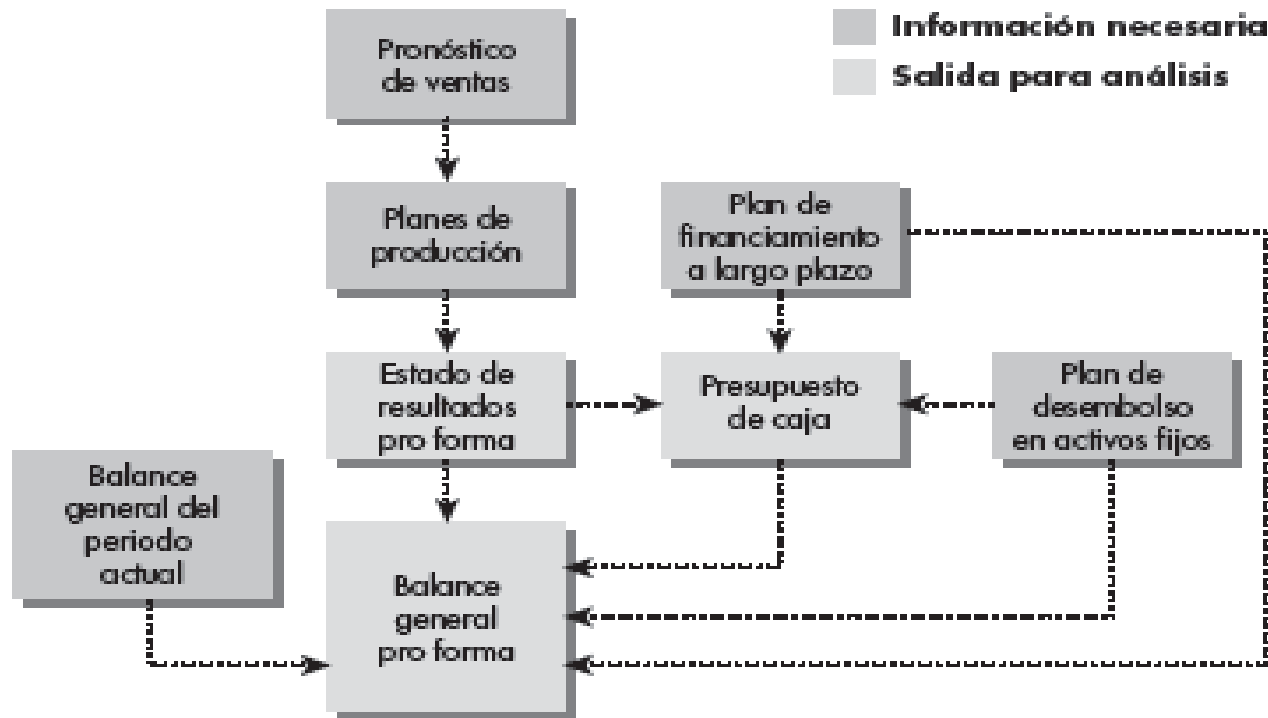
Es un cálculo del volumen de ingresos y de gastos, que ocurrirán en una empresa durante un determinado período.

Entradas y salidas de dinero generadas por un negocio, inversión o cualquier actividad económica.

Objetivos del FT

- Comportamiento de los flujos de efectivo futuros.
- Detectar cuando habrá excedentes o déficit de efectivo y a cuánto ascenderán.
- Determinar si las políticas de cobro y de pago son las óptimas.
- Fijar políticas de dividendos en la empresa.
- Determinar si los proyectos de inversión son rentables.

La Planeación Financiera en la Empresa



Interpretación del FT....

- ▶ El FT suministra a la empresa cifras que indican el saldo final en caja, que puede analizarse para determinar si se espera un déficit o un excedente de efectivo durante cada período que abarca el pronóstico.
- ▶ El encargado del análisis y de los recursos financieros debe tomar las medidas necesarias para solicitar financiamiento máximo, si es necesario, indicando en el FT a causa de la incertidumbre en los valores finales de caja, que se basan en los pronósticos de ventas.

Usos del FT....

- ▶ Generalmente se utiliza un presupuesto mensual de efectivo pronosticado a lo largo del siguiente año, además un FT diario o semanal más detallado del mes siguiente.
- ▶ El presupuesto mensual se emplea para la planeación, y el semanal y el diario sirven para el control real del efectivo.
- ▶ El FT proporciona información más detallada acerca de los flujos de efectivo que los estados financieros.

Administración del Efectivo



Llevar un buen control sobre los ingresos y salidas de dinero le permite:

- ▶ Tener la cantidad suficiente de dinero que usted requiere para producir;
- ▶ Cumplir con sus compromisos de pago a proveedores y a las instituciones que le facilitaron crédito (bancos, corporaciones, etc.);
- ▶ Tener bajo control los cobros de dinero que le adeudan los clientes;
- ▶ Mejorar el uso del dinero y la rentabilidad de su empresa

No hacerlo ocasiona:

- ▶ No tener suficiente efectivo para hacer frente a sus obligaciones financieras
- ▶ Descrédito
- ▶ Acudir a sistemas costosos de financiación
- ▶ Quiebra

Administración del Efectivo

- ▶ Llevar un buen control sobre los ingresos y salidas de dinero le permite:

Tener exceso de efectivo le produce:

- ▶ Pérdida por inflación (los precios de materiales y productos suben más que lo que el dinero dormido le produciría)
- ▶ Pérdida por no invertir su dinero adecuada y oportunamente
- ▶ Riesgo de pérdida por robo
- ▶ **ACTIVO IMPRODUCTIVO**



Tres medidas preparatorias para crear un FT.

- ▶ Primera medida: Haga una proyección de sus gastos - ¿Cuánto efectivo se necesita?
- ▶ Segunda medida: Entienda su ciclo de operaciones -¿Cuándo se necesitará efectivo?
- ▶ Tercera medida: Calcule el lucro en bruto de sus ventas - ¿De dónde vendrá el dinero?

Haga una proyección de sus gastos - ¿Cuánto efectivo se necesita?

- ▶ Debe con cuidado proyectar todos sus gastos (alquiler, servicios, mano de obra, inventario, equipos) para el primer año.
- ▶ Esto debe hacerse cada mes.
- ▶ Es aconsejable exagerar los gastos para que no se encuentre corto de fondos.

Al fin de cada mes, se deberá comparar los gastos proyectados con los gastos reales para ver si se mantuvo dentro del presupuesto. Esta es la mejor forma de mejorar la capacidad de ahorrar dinero en el futuro.

Segunda medida: Entienda el ciclo de operaciones - ¿Cuándo se necesitará efectivo?

- ▶ El ciclo de operaciones mide los días que le lleva al dinero que tenga en efectivo para completar el ciclo de negocio y le vuelva a Usted como efectivo nuevamente.
- ▶ El ciclo de operaciones resume cuatro partes de su negocio:
 1. Cuanto efectivo tiene a mano
 2. Cuanto dinero le debe a sus proveedores
 3. Cuanto tiempo le tarda a usted vender su mercancía
 4. Cuanto tiempo le lleva recibir pago de sus clientes

Ciclo del Efectivo



Ciclo de operaciones: negativas y positivas

- ▶ Un ciclo de operaciones negativo significa que usted tiene que pagar sus cuentas antes de que le paguen a Usted sus clientes.
- ▶ Un ciclo de operaciones positivo significa que sus clientes le pagan a usted antes de que tenga Usted que pagarles a sus proveedores.

Tercera medida: Calcule el lucro en bruto de sus ventas - ¿De dónde vendrá el dinero?

- ▶ Lucro en bruto (o margen en bruto) de ventas le deja saber cuanto efectivo usted está engendrando por cada córdobas de ventas. Debería sin problemas cubrir sus gastos y sacar lucro.
- ▶ Lucro neto es el efectivo que le sobra después de haber pagado todas sus deudas de gastos generales y de obra de mano. Usted puede invertir este dinero nuevamente en su negocio o sacarlo.

Tercera medida: Calcule el lucro en bruto de sus ventas - ¿De dónde vendrá el dinero?

- ▶ *Usted puede generar efectivo de tres maneras:*
 1. Aumentando las ventas al atraer nuevos clientes
 2. Reduzca sus gastos reduciendo sus costos
 3. Genere más efectivo por cada peso de ventas

Un aumento en su volumen de ventas no significa necesariamente que usted está ganando más dinero. De hecho, usted podría estar perdiendo dinero si no cubre sus gastos.

Previsiones de dinero

- ▶ *Por el plan de ventas, usted ya sabe lo que deberá producir y cuánto. Ello le permite conocer por anticipado las cantidades de materiales a utilizar y cuánto pagará por ellos.*
- ▶ *De igual manera, cuántos operarios requerirá y de qué nivel de salarios, también qué servicios de terceros utilizará y el costo de los mismos.*
- ▶ *Igualmente, los gastos de administración del negocio y, las comisiones y gastos de ventas.*
- ▶ *Con dicha información, usted está en condiciones de hacer un programa de egresos de dinero para un período determinado.*

Previsiones de dinero

- ▶ *El mismo plan de ventas le permite conocer a cuánto ascenderán los ingresos de dinero, mes a mes.*
- ▶ *Con toda esta información usted podrá confeccionar su FT (programa de ingresos y egresos de dinero) con lo cual asegurará un mayor control sobre el efectivo de su negocio.*

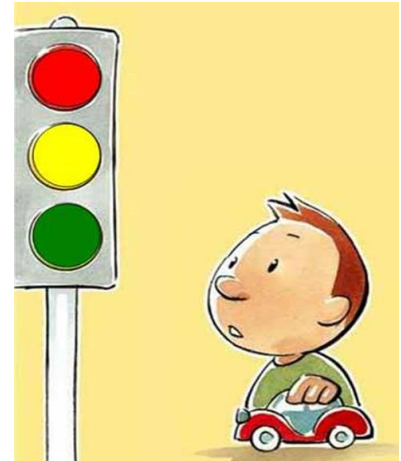
Como incrementar su flujo de efectivo.

- ▶ *No haga pedidos de inventario exagerados*
- ▶ *Convierta inventario muerto a dinero.*
- ▶ *Solicite crédito de sus suministradores.*
- ▶ *Límite la cantidad de crédito que le ofrece a sus clientes.*

¿Necesidad de capital?

Si el presupuesto de flujo de caja muestra la falta de dinero al final del mes, se debe encontrar el dinero que se necesita. Puede encontrarse de diferentes maneras:

- ▶ *Puede pedir un préstamo bancario.*
- ▶ *Puede hacer que sus deudores le paguen antes.*
- ▶ *Puede retrasar el pago a sus proveedores.*
- ▶ *Puede reducir los gastos.*
- ▶ *Puede posponer una inversión importante.*
- ▶ *Puede dejar de retirar dinero para sí mismo.*



Planteamiento...

Una empresa que espera tener un excedente de caja puede programar inversiones, en tanto que una empresa que espere déficits de caja, debe planear la forma de obtener financiamiento a corto plazo.

Planteamiento...

Programa de entradas de efectivo proyectado de la Compañía ABC

	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Ventas pronosticadas	\$100.000	\$ 200.000	\$ 400.000	\$ 300.000	\$ 200.000
Ventas al contado (20%)	\$ 20.000	\$ 40.000	\$ 80.000	\$ 60.000	\$ 40.000
Cuentas por cobrar					
Un mes (50%)		\$ 50.000	\$ 100.000	\$ 200.000	\$ 150.000
Dos meses (30%)			\$ 30.000	\$ 60.000	\$ 120.000
Otras entradas efectivo					\$ 30.000
Total entradas efectivo			\$ 210.000	\$ 320.000	\$ 340.000

Planteamiento...

Programa de desembolsos de efectivo proyectado de la compañía ABC					
	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Compras (70% ventas)	C\$70,000	C\$140,000	C\$280,000	C\$210,000	C\$140,000
Compras al contado (10%)	7,000	14,000	28,000	21,000	14,000
Compras al credito un mes (70%)		49,000	98,000	196,000	147,000
Compras al credito dos meses (20%)			14,000	28,000	56,000
Dividendos pagados			20,000		
Sueldos y Salarios			48,000	38,000	28,000
Arrendamientos			5,000	5,000	5,000
Impuestos					25,000
Compra de maquina			.	130,000	
Intereses					10,000
Fondo de amortizacion					20,000
Readquisicion de acciones					-
Total Desembolsos			213,000	418,000	305,000

Planteamiento...

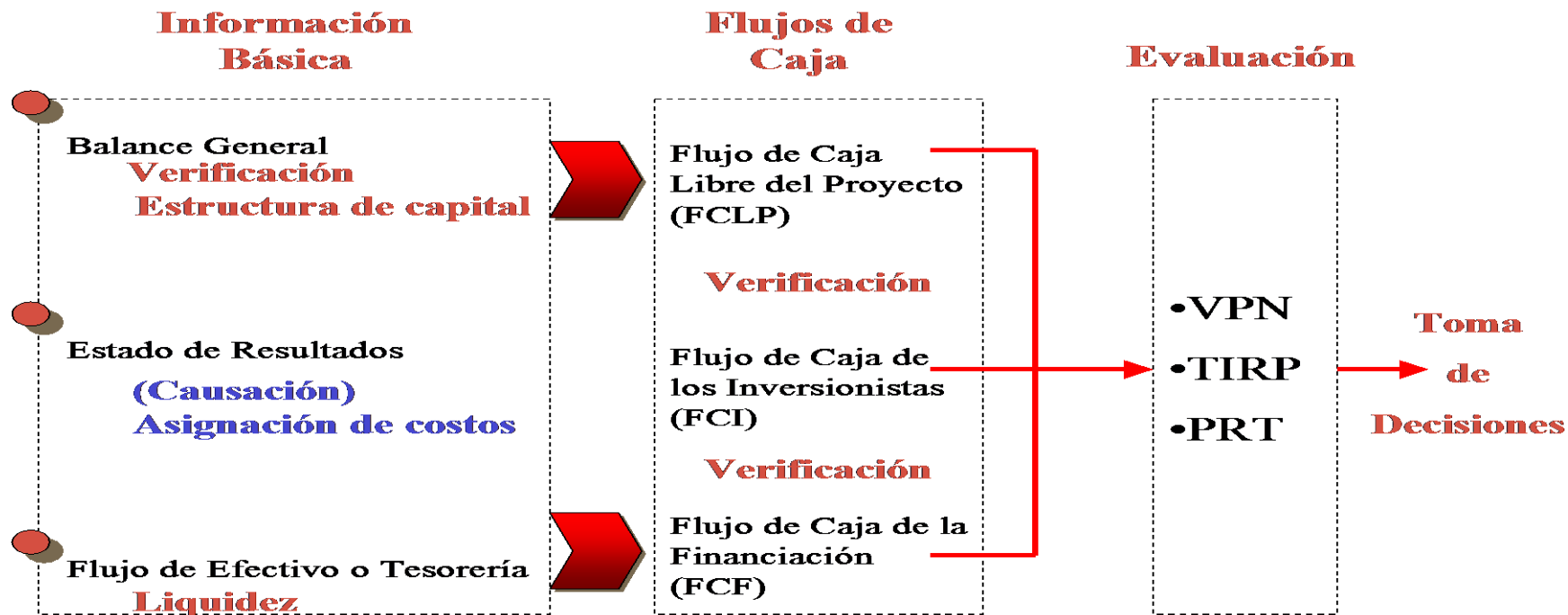
El flujo neto de efectivo se obtiene deduciendo cada mes los desembolsos hechos por la empresa de las entradas obtenidas por la actividad económica.

Agregando el saldo inicial de caja en el período al flujo neto de efectivo obtenemos el saldo final de caja para cada mes.

Planteamiento...

Presupuesto de caja para la compañía ABC			
	Octubre	Noviembre	Diciembre
Total entradas de efectivo	\$ 210.000	\$ 320.000	\$ 340.000
(-) Total desembolsos	\$ 213.000	\$ 418.000	\$ 305.000
Flujo neto de efectivo	\$ -3.000	\$ -98.000	\$ 35.000
(+) Saldo inicial en caja	\$ 50.000	\$ 47.000	\$ -51.000
Saldo final en caja	\$ 47.000	\$ -51.000	\$ -16.000
(+) financiamiento	\$ -	\$ 76.000	\$ 41.000
Saldo final con financiamiento	\$ 47.000	\$ 25.000	\$ 25.000

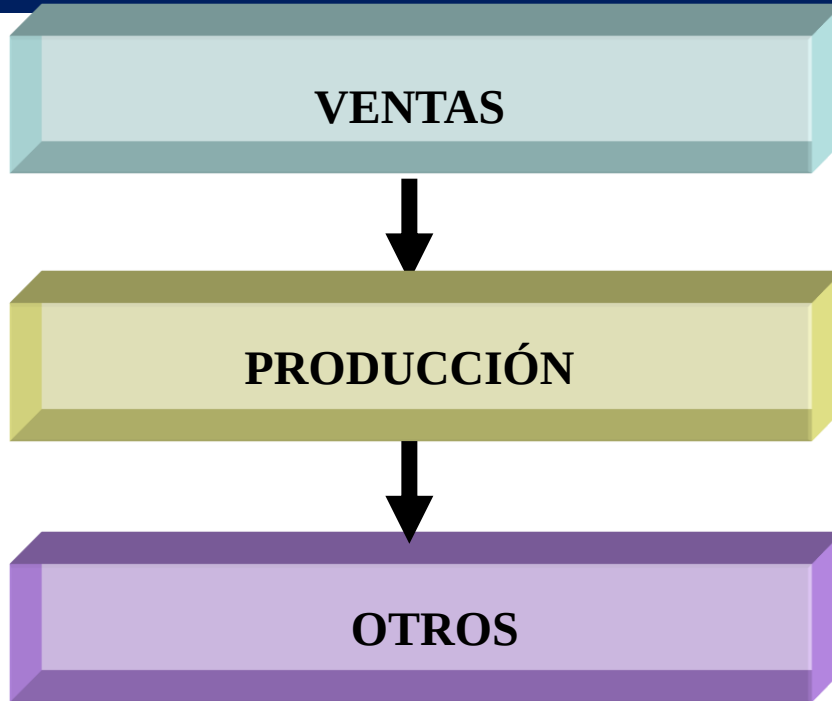
CONSTRUCCION Y EVALUACION DE FLUJOS DE CAJA





GRACIAS

PRESUPUESTO OPERATIVO



PRESUPUESTO FINANCIERO

Presupuesto de caja

+

Balance

+

**Pérdidas y
Ganancias**