# Unidad II. “Administración Financiera del Efectivo”

 ***Competencia de la unidad: “Aplicar las estrategias y herramientas necesarias que le permitan a la empresa un manejo óptimo del efectivo y valores negociables, para el cumplimiento oportuno de sus obligaciones a corto plazo, buscando maximizar su patrimonio y reducir el riesgo de insolvencia y liquidez, de forma ética y responsable”.***

 **2.1 Concepto de efectivo.**

El efectivo y los valores negociables se consideran los activos con mayor liquidez de una empresa. El efectivo es el circulante al cual todos los activos líquidos pueden ser reducidos. Los valores negociables son instrumentos del mercado monetario que reditúan intereses a corto plazo, los cuales son usados por la empresa para obtener un rendimiento sobre fondos temporalmente ociosos.

En conjunto, efectivo y valores negociables actúan como una fuente combinada de fondos que pueden ser utilizados para el pago de cuentas a su vencimiento, así como para hacer frente a los desembolsos imprevistos.

La correcta administración de efectivo tiene consecuencias importantes en la rentabilidad de una compañía: por ejemplo, reducir el periodo de cobro y alargar el de pago.

La administración del efectivo es responsabilidad del departamento de Finanzas, pero también involucra a otros departamentos; como el de contabilidad y sistemas, con los que se debe trabajar estrechamente. Otro caso puede ser el departamento de ventas, porque al ofrecer créditos al cliente, el periodo del mismo debe ser congruente con las oportunidades financieras del dinero, ya que esto determina las necesidades de establecer buenas políticas de crédito y cobranza, evitando perjudicar el buen desenvolvimiento de la empresa.

Los saldos de efectivo e inventarios de seguridad son influenciados de manera significativa por las técnicas de producción y ventas de la empresa, así como por sus políticas de cobranza y pagos. Tales influencias pueden entenderse mejor por medio de un análisis de los ciclos de operación y de caja. Al administrar eficientemente estos ciclos, el administrador financiero puede mantener un nivel bajo de inversiones de efectivo, así como contribuir a la maximización del valor de las acciones.

 **2.2. Razones para mantener efectivo y valores negociables.**

Algunas razones por las que las compañías mantienen saldos de activos líquidos son:

1. Los saldos de activos líquidos son indispensables para amortiguar los efectos de la asincronía que existe entre las entradas y salidas de efectivo en las operaciones diarias de una empresa. Esta razón es el *motivo de transacciones.* Los saldos de activos líquidos permiten que la compañía maneje las fluctuaciones estacionales de sus flujos de efectivo.
2. Los saldos de activos líquidos son necesarios para satisfacer requerimientos de efectivo inesperados, debidos a la incertidumbre inherente a los flujos de efectivo futuros y a las posibilidades de obtener fondos adicionales a crédito sin previo aviso. Éste es el *motivo preventivo*.
3. Se busca disponer de saldos de activos líquidos para satisfacer *requerimientos futuros*, entre ellos desembolsos fijos programados para fechas específicas, como pagos trimestrales de dividendos e impuestos, erogaciones de capital y pago de préstamos o emisiones de bonos. Una compañía también puede tener como activos líquidos los ingresos por concepto de nuevas ofertas de obligaciones o acciones, antes de emplear esos fondos con propósitos de expansión.
4. Es común que las empresas mantengan activos líquidos por *razones especulativas*. Algunas compañías acumulan grandes saldos de efectivo para preparar adquisiciones importantes.
5. Por lo general las compañías deben conservar saldos de efectivo para compensar los servicios del banco o bancos de los que son clientes. Esto se conoce como *saldo de compensación*.

Cuando una empresa mantiene saldos de activos líquidos –sea en forma de dinero, depósitos bancarios a la vista o valores negociables- , en realidad los está invirtiendo; para determinar la inversión óptima en activos líquidos, debe considerar los costos y beneficios de retención de esos diversos saldos. La determinación de un saldo óptimo de activos líquidos representa para los administradores financieros la disyuntiva clásica de *riesgo y rendimiento*. Puesto que los activos líquidos generan tasas de rendimiento relativamente bajas, una compañía puede elevar su rentabilidad en relación con su base de activos minimizando sus saldos de activos líquidos; sin embargo, los saldos bajos de sus activos líquidos la exponen al riesgo de no ser capaz de cumplir oportunamente sus obligaciones. La administración del efectivo eficaz exige un cuidadoso equilibrio entre riesgo y rendimiento de la administración del efectivo.

El requisito de un saldo de compensación mínimo por parte del banco, en esencia impone un *límite mínimo* al nivel óptimo de saldos de activos líquidos de una empresa; cuando esta tiene activos líquidos superiores a ese mínimo, incurre en un *costo de oportunidad*. El costo de oportunidad de los activos líquidos excedentes, cuando se mantienen en forma de depósitos bancarios, es el rendimiento que la compañía podría obtener de esos fondos en su siguiente mejor uso, como la expansión de otros activos circulantes o fijos. Cuando se mantienen en forma de títulos negociables, el costo de oportunidad es igual al ingreso que podría obtenerse de ellos en su siguiente mejor uso menos los intereses generados por los títulos.

 **2.3 Estrategia de la administración eficiente del efectivo.**

* ***Agilización de cobranzas.*** Reduce el tiempo de *flotación de la cobranza* y, por lo tanto, reduce el periodo promedio de cobranza, lo cual reduce la inversión que la empresa debe hacer en su ciclo de conversión de efectivo. Una técnica para agilizar las cobranzas es el *sistema de cajas de seguridad*. Un sistema de caja de seguridad funciona como sigue: en vez de enviar pagos a la compañía, los clientes en envían los pagos a un apartado postal. El banco de la empresa vacía regularmente el apartado postal, procesa cada pago y deposita los pagos en la cuenta de la empresa. El banco envía (o transmite electrónicamente) las fichas de depósito, junto con los anexos de pago, a la empresa para que ésta pueda acreditar adecuadamente las cuentas al cliente.
* ***Retardo en los pagos.*** La flotación (fluctuación) es un componente del periodo promedio de pago de la empresa. Es este caso, la flotación está a favor de la empresa. La empresa se puede beneficiar al incrementar los tres componentes de su *flotación de pago.* Una técnica popular para incrementar la flotación de pago es el ***gasto controlado***, el cual implica el punto estratégico de puntos de envío y cuentas bancarias para prolongar la flotación postal y la flotación de compensación, respectivamente.

En resumen, una política global razonable para la administración de la flotación es:

1. Cobrar los pagos lo más rápido posible, porque una vez que el pago está en el correo, los fondos pertenecen a la empresa, y
2. Retrasar el pago a proveedores, porque una vez hecho el pago, los fondos pertenecen al proveedor.
* ***Concentración de efectivo.*** Es el proceso utilizado por las empresas para tener servicios de caja de seguridad y otros depósitos en un banco, llamado *banco de concentración*. La concentración de efectivo tiene tres ventajas principales:
1. Crea una gran cantidad de fondos para hacer inversiones en efectivo a corto plazo. La partida de inversión más grande también permite que la empresa elija de entre una gran variedad de instrumentos de inversión a corto plazo.
2. Concentrar el efectivo de la empresa en una cuenta mejora su seguimiento y control interno.
3. Tener un banco de concentración permite a la empresa implementar estrategias de pago que reduzcan los saldos de efectivo inactivos.
* ***Cuentas en ceros.*** Son cuentas para gastos que siempre tienen un saldo de cero al final del día porque la empresa deposita dinero sólo para cubrir los cheques expedidos conforme se presentan para su pago cada día.
* ***Inversión en valores negociables.*** Son instrumentos del mercado de dinero a corto plazo, que devengan intereses, que se pueden convertir con facilidad en efectivo. Los valores negociables están clasificados como parte de los activos líquidos de la empresa. La empresa los utiliza para obtener un rendimiento de los fondos temporalmente ociosos.

 **2.4 Ciclo de efectivo.**

***Ciclo de operación:***

El ciclo de operación de una empresa se define como el periodo que transcurre desde que la empresa realiza un desembolso para comprar materia prima y mano de obra en el proceso de producción (empieza a construir un nuevo inventario) hasta el punto cuando cobra el efectivo de la venta del producto terminado que contiene esos insumos de producción. El ciclo se constituye por dos componentes: la antigüedad promedio del inventario y el periodo de cobranza promedio. El ciclo de operación de la empresa es la suma de la antigüedad promedio del inventario (EPI) y el periodo de cobranza promedio (PCP).

Una empresa generalmente es capaz de comprar muchos de sus insumos de producción a crédito. El tiempo que toma a la empresa pagar estos insumos se denomina como periodo de pago promedio (PPP). La capacidad para comprar insumos de producción a crédito permite a la empresa compasar, parcial o totalmente, el tiempo que los recursos estén paralizados durante el ciclo de operación. El número total de días en el ciclo de operación menos el periodo de pago promedio por insumos de producción representa el **ciclo de caja.**

***“Ciclo de caja o Ciclo de conversión de efectivo (CCC)”***

Se define como el lapso de tiempo, que abarca desde el momento que la empresa realiza un desembolso para comprar mercancía o materia prima, hasta el momento en el que se cobra el efectivo de la venta del artículo o producto procesado con dicha materia prima.

El ciclo de caja de una empresa se calcula obteniendo el número promedio de días que transcurren entre salidas de efectivo asociadas al pago de cuentas pendientes y las entradas de efectivo, que se relacionan con la cobranza de las cuentas por cobrar

***Ejercicio de clase:***

La compañía “KLN” compra normalmente toda su materia prima sobre la base de crédito y vende toda su mercancía a crédito. La empresa efectúa el pago 30 días después de realizada la compra, y los clientes le pagan 60 días después de la venta. El periodo promedio de pago es de 35 días y el periodo medio de cobranza es de 70 días.

Transcurre un promedio de 85 días para el inventario.

***El ciclo de caja se ilustra en la siguiente gráfica:***

 **Ciclo operativo (CO)**  155 días

 Compra de la Venta de Cobro de las

 materia prima bienes cuentas

 **Promedio de inventario** **Promedio de cobranza**

 (EPI) (PCP)

 0

 35 85 155

 (PPP)

 **Periodo de pago**

 **promedio**

 Pago de cuentas Entrada de

 pendientes **ciclo de caja** efectivo

 (salida de efectivo) (120)

**Fig. 2.1** Gráfica del ciclo de caja

***Fórmula:***

***CC = EPI + PCP - PPP = 85 +70 - 35 = 120 dias***

EPI = Edad promedio de inventario

PCP = Periodo de cobranza promedio

PPP = Periodo de pago promedio

 **2.5 Rotación del efectivo.**

Es el número anual de veces en que el numerario sufre una rotación, es decir el número de veces que se le da vuelta al dinero de operación en un año.

Numerario = dinero en efectivo

Rotación del efectivo = 360 / CC

Rotación del efectivo = 360 / 120 = 3x

 Si la compañía gasta aproximadamente $ 12´000,000 anuales de desembolsos operacionales, y su costo de oportunidad de mantener el efectivo es del 10%, ¿Cuál es el costo anual de mantener un saldo en caja?

***Costo De oportunidad:*** representa lo que se deja de ganar por no haber optado por un tipo de inversión y haber tomado otra, o lo que se pierde por no haber optado por una opción de alto riesgo. En caso de una decisión óptima el costo es nulo.

EMO = DTA/RE = $ 12´000,000/ 3 = $ 4´000,000 x 10% = $ 400,000

EMO = Efectivo mínimo de operaciones

DTA = Desembolsos operacionales anuales

 De acuerdo a las siguientes estrategias planteadas por la empresa, determine ¿cuál sería la mejor?

1. Lograr aumentar el promedio de pago de 35 a 45 días,
2. Reducir el nivel de inventario promedio de 85 a 70 días, o
3. Reducir el promedio de cobranza de 70 a 50 días

a) CC = 85 + 70 – 45 = 110 días

 RE = 360 / 110 = 3.27x

 EMO = $ 12´000,000 / 3.27 = $ 3´669,724.80 x 10 % = $ 366,972.48

 Ahorro anual = $ 400,000 – 366,972.48 = **$ 33,027.52**

b) CC = 70 + 70 – 35 = 105 días

 RE = 360 / 105 = 3.43x

 EMO = $ 12´000,000 / 3.43 = $ 3´498,542.30 x 10 % = $ 349,854.23

 Ahorro anual = $ 400,000 – 349,854.23 = **$ 50,145.77**

c) CC = 85 + 50 – 35 = 100 días

 RE = 360 / 100 = 3.6x

 EMO = $ 12´000,000 / 3.6 = $ 3´333,333.30 x 10 % = $ 333,333.33

 Ahorro anual = $ 400,000 – 333,333.3 = **$ 66,666.67**

Como se puede observar, a la empresa le conviene más reducir su promedio de cobranza de 70 a 50 días, porque le puede redituar un ahorro mayor que las otras estrategias. Recuerde que lo que no debo tener detenido en las cuentas de efectivo, lo puede invertir en algún instrumento financiero que pueda darme ganancias, y el caso “C”, nos permite tener menos dinero estancado, y podemos suponer que el exceso de capital de trabajo lo puedo invertir al 10 %, lo cual me generará la ganancia antes mencionada.

 **2.6 Presupuesto de efectivo.**

 **2.6.1 Saldo óptimo de efectivo.**

La empresa debe determinar, a través del análisis del costo del dinero la cantidad optima de saldo en efectivo. Debe considerar el costo de oportunidad, que manifiesta el valor de los recursos detenidos y su mejor utilización en otras actividades financieras, pero también buscara mantener un riesgo equilibrado, por lo tanto no deberá mantener saldo bajos, de tal manera que no tenga que recurrir a financiamientos innecesarios para protegerse de los costos de escasez.

 **2.6.2 Costo de mantenimiento del saldo de efectivo.**

Dado el costo de oportunidad de la retención de saldos de activos líquidos, ¿a qué se debe que las compañías mantengan saldos bancarios superiores a los saldos de compensación exigidos? La respuesta es que esos saldos les permiten evitar los costos de “escasez”, asociados con saldos de activos líquidos inapropiados.

Los costos de escasez pueden ser por las siguientes causas:

* Pérdida de descuentos por pago en efectivo.
* Deterioro de la calificación de crédito de la compañía.
* Mayores gastos por pago de intereses.
* Posible insolvencia financiera.

El costo de oportunidad lo podemos asociar con:

* No poder hacer uso del dinero por la necesidad de mantener un saldo mínimo en el banco o con otros acreedores.
* La necesidad de mantener inventarios altos o una cantidad mínima que no permite mover los flujos de efectivo en otra dirección.
* Mantener inversiones en Títulos Negociables por periodos altos, lo que mantiene un dinero detenido para futuras inversiones.
* *Saldos mínimos bancarios o de acreedores.*
* *Excedentes de inventarios.*
* *Saldos de cuentas por cobrar altos.*
* *Saldos en títulos negociables.*

***Nivel óptimo de activos líquidos***

*Costo de oportunidad*

*Costo de escasez*

* *Pérdida de descuentos*
* *Mala calificación de créditos*
* *Gastos por pago de intereses*
* *Insolvencia financiera*

Figura 2.2 Equilibrio de activos líquidos

 **2.7 Administración de valores negociables.**

 **2.7.1 Motivos de inversión en valores negociables.**

 En vez de acumular reservas de efectivo por encima de sus requerimientos diarios, muchas compañías invierten en valores negociables a corto plazo generadores de intereses. La determinación del nivel de activos líquidos por invertir en títulos negociables depende de varios factores, como:

* Los intereses a obtener durante el periodo esperado de retención.
* Los costos de transacción debidos a la compra y venta de valores.
* La variabilidad de los flujos de efectivo de la empresa.

Para que sea verdaderamente negociable, un valor debe tener:

* 1. Un mercado listo a fin de minimizar el tiempo requerido para convertirlo en efectivo.
	2. Seguridad del principal, lo que significa que experimente una pérdida pequeña, o ninguna, de valor con el tiempo.
		1. **Características de los valores negociables.**

Las características básicas de los valores negociables determinan el grado de su comercialización. Para ser realmente negociable, un valor deberá poseer dos características básicas.

***1. Un mercado accesible***

El mercado para un valor debe presentar tanto amplitud como profundidad a fin de minimizar la cantidad de tiempo requerido para convertirlo en efectivo. La amplitud de mercado se determina por el número de compradores. La profundidad de mercado se define por su capacidad de absorber la compra o la venta de un valor en particular por una denominación monetaria grande. Por ello es posible tener un mercado amplio pero sin profundidad. Aunque ambas características son deseables para que un valor sea vendible, es mucho más importante que el mercado tenga profundidad.

***2. Seguridad del capital (probabilidad mínima de pérdida del valor)***

Deberá haber poca o ninguna perdida en el precio de un valor negociable en el transcurso del tiempo. De acuerdo con la definición de negociabilidad, el valor no solo debe poseer la facultad de ser vendido con rapidez, sino tan bien a un precio que se acerque lo más posible al precio original, o bien mayor. Este aspecto de la negociabilidad se le conoce como ***seguridad del capital*,** por ello, solo los valores que pueden ser fácilmente convertidos a efectivo, sin ninguna reducción apreciable en el capital, son destinados para la inversión a corto plazo.

 **2.7.3 Alternativas de inversión.**

 Los valores negociables son clasificados como parte de los activos líquidos de la empresa. Los valores que con más frecuencia se mantienen como parte de la cartera de valores negociables de la empresa son divididos en dos grupos: emisiones gubernamentales y emisiones privadas.

1. ***Emisiones del Gobierno***, que tienen relativamente bajos como consecuencia de su riesgo bajo.
2. ***Emisiones privadas o de particulares***, que tienen rendimientos más altos que los de las emisiones del gobierno con vencimientos parecidos debido al riesgo ligeramente mayor que representan.

**Inversiones en el mercado de capitales**

 Fig. 2.3 Clasificación de los mercados financieros de acuerdo a sus características.

 Los ***mercados financieros*** son foros en los que los proveedores y los demandantes de fondos pueden hacer transacciones comerciales directamente. Mientras que los préstamos y las inversiones de las instituciones se hacen sin el conocimiento directo de los proveedores de fondos (ahorradores), los proveedores de los mercados financieros saben dónde se prestan o invierten sus fondos. Los principales mercados financieros son el mercado de dinero y el mercado de capitales.

El ***mercado de capitales*** es aquel que permite que proveedores y demandantes de *fondos a largo plazo*hagan transacciones. Se incluyen las emisiones de valores de empresas y gobiernos. La columna vertebral del mercado de capitales la integran las diversas *bolsas de valores* que proporcionan un foro para transacciones de bonos y acciones.

Los principales valores del mercado de capitales son los bonos (deuda a largo plazo) y las acciones ordinarias y preferentes (capital o propiedad). Los ***bonos*** son instrumentos de deuda a largo plazo utilizados por las empresas y el gobierno para obtener grandes sumas de dinero. Las ***acciones ordinarias o comunes*** son unidades de propiedad, o de capital, de una sociedad anónima o corporación. Los accionistas comunes ganan un rendimiento a manera de dividendos (distribuciones o utilidades periódicas) o a través de incrementos en el precio de las acciones. Las ***acciones preferentes*** son una forma especial de propiedad que tienen características tanto de un bono como de una acción ordinaria. A los accionistas preferentes se les promete un dividendo periódico fijo que se debe pagar antes de cualquier pago de dividendos a los accionistas comunes.

***Determinar precios***

***Proporcionar liquidez***

***Reducir costo***

***SHCP***

***BANXICO***

***CNBYV***

***CNSF***

***CONSAR***

***IPAB***

***CONDUSEF***

***BMV***

***Indeval***

***AMIB***

***CAVAL***

***Buró de crédito***

***Adquisición de deuda***

***Adquisición de capitales***

***Emisión de deuda***

***Emisión de capital***

El ***mercado de dinero*** se crea por una relación entre proveedores y demandantes de *fondos a corto plazo* (fondos con vencimiento de un año o menos). El mercado de dinero existe porque algunos individuos, empresas, gobiernos e instituciones financieras tienen fondos inactivos temporalmente que desean poner en algún uso que genere intereses. Al mismo tiempo, otros individuos, empresas, gobiernos e instituciones financieras necesitan financiamiento estacional o temporal. El mercado de dinero reúne a estos proveedores y demandantes de fondos a corto plazo.

 La mayoría de las transacciones del mercado de dinero se hacen en ***valores bursátiles,*** instrumentos de deuda a corto plazo como Certificados de Tesorería (CETES), Papel Comercial y Certificados de Depósito Negociables emitidos por gobiernos, empresas e instituciones financieras.

 Las ***bolsas de valores*** proporcionan el mercado en el que las empresas pueden obtener fondos mediante la venta de valores nuevos y los compradores pueden revender valores fácilmente cuando es necesario. Las bolsas de valores son organizaciones tangibles que actúan como *mercados secundarios* donde se revenden los valores en circulación.

 Las bolsas de valores crean mercados líquidos continuos en los que las empresas pueden obtener el financiamiento que necesitan. También crean mercados eficientes que asignan fondos a sus usos más productivos.

 **2.7.4 Riesgos y criterios de selección.**

 Una compañía puede elegir entre muchos y muy diferentes tipos de títulos al decidir en qué invertir sus reservas de efectivo excedentes. Para determinar los títulos por incluir en su cartera, la compañía debe considerar diversos criterios, entre ellos los siguientes:

* ***Riesgo de incumplimiento.*** La mayoría de las compañías invierten únicamente en títulos negociables con escaso o nulo *riesgo de incumplimiento* (el riesgo de que el deudor no realice los pagos de intereses y/o del principal de un préstamo). Los valores del gobierno son los que tienen el menor grado de riesgo de incumplimiento, por ejemplo los CETES (Certificados de Tesorería), seguidos por los títulos corporativos y municipales. Dada la relación directa que hay entre rendimiento y riesgo esperados de un título y el deseo de seleccionar títulos negociables con un riesgo de incumplimiento mínimo, la empresa debe de estar dispuesta a aceptar rendimientos esperados relativamente bajos de sus inversiones en valores negociables.
* ***Negociabilidad.*** Las compañías suelen adquirir títulos negociables que es posible vender sin previo aviso ni concesiones de precios significativos. Así, son dos las dimensiones de la negociabilidad de un título: el tiempo necesario para venderlo y el precio obtenido de su venta en relación con la cotización más reciente. Si para vender un título es preciso esperar mucho tiempo, asumir un alto costo de transacción o realizar una concesión significativa en su precio, su negociabilidad es deficiente y por ello no se le considera deseable dentro de la cartera de valores negociables.
* ***Fecha de vencimiento.*** Las compañías suelen limitar sus compras de títulos negociables a emisiones con vencimiento relativamente breve. Los precios de las obligaciones se reducen cuando las tasa de interés aumentan y viceversa. Para un cambio dado en las tasas de interés, los precios de los títulos a largo plazo varían en mayor medida que los de los títulos a corto plazo con igual riesgo de incumplimiento. Por lo que un inversionista que tiene títulos a largo plazo se expone a un mayor riesgo de pérdidas en caso de que deba venderlos antes de su vencimiento, lo que se conoce como *riesgo de tasa de interés.* Por está razón, la mayoría de las empresas no acostumbran comprar títulos negociables con más de 180 a 270 días para su vencimiento, y muchas de ellas restringen la mayor parte de sus inversiones temporales a valores con un plazo a su vencimiento inferior a 90 días.
* ***Tasa de rendimiento.*** Aunque la tasa de rendimiento se considera dentro de la selección de los valores por incluir en la cartera de una compañía, se trata en realidad de un criterio menos importante que los tres anteriormente descritos. El deseo de invertir en títulos con riesgos mínimos de incumplimiento y de tasa de interés fácilmente negociables suele limitar la selección a títulos con rendimiento relativamente bajo.

 **2.8 Casos prácticos.**

***Ejercicio número 1.***

 Una compañía desea manejar su efectivo de un modo eficaz. En promedio, las cuentas por cobrar se hacen efectivas en 60 días, y los inventarios tienen una edad promedio de 90 días. Las deudas por pagar son liquidadas casi 30 días después de que se contraen. La empresa gasta $ 30´000 dólares anuales a una tasa constante. Suponiendo un año de 360 días:

 a) Determine el ciclo de caja de la empresa

 b) Estime su rotación de efectivo

 c) Calcule el saldo mínimo de caja operacional que debe mantener la empresa para cumplir con sus obligaciones.

***Ejercicio número 2.***

 Una empresa tiene una rotación de inventario de 12, un periodo de cobranza promedio de 45 días, y un periodo de pago promedio de 40 días. La empresa gasta $ 1´000,000 de dólares al año. Suponiendo un año de 360 días:

 a) Determine el ciclo de caja de la empresa

 b) Estime su rotación de efectivo

 c) Calcule el saldo mínimo de caja operacional que la empresa debe mantener para pagar sus deudas.

***Ejercicio número 3.***

 Una empresa suele cobrar sus cuentas después de 75 días. Su inventario tiene una edad promedio de 105 días, y sus deudas son pagadas 60 días después de incurrir en ellas. ¿Qué cambios ocurrirán en el ciclo de caja y en la rotación de efectivo en cada una de las siguientes circunstancias? Suponga un año de 360 días.

 a) El periodo promedio de cobranza cambia a 60 días

 b) La edad de inventario promedio cambia a 90 días

 c) El periodo promedio de pago cambia a 105 días

 d) Todas las circunstancias anteriores (de “a” a “c”) ocurren simultáneamente.

***Ejercicio número 4.***

La compañía “Noemí Eunice” compra y vende todas sus mercancías a crédito. Actualmente paga sus créditos cada 45 días. Sus inventarios tardan 60 días en promedio, y su política de crédito al cliente es de 90 días. El desembolso operacional aproximado es de 35,000 dólares, y el costo de su dinero es de 25%. La empresa desea tomar una de las siguientes alternativas:

 a) Cambiar sus políticas de pago a proveedores a 55 días

 b) Acelerar los inventarios a 45 días

 c) Aumentar sus políticas de crédito a 120 días

 ¿Aceptaría alguna de las alternativas? ¿Por qué?

***Ejercicio número 5.***

 Hurkin Manufacturing Company liquida sus cuentas por pagar el décimo día después de la compra. El periodo promedio de cobro es de 30 días y la edad promedio del inventario es de 40 días. La empresa gasta actualmente alrededor de $ 18 millones en inversiones para el ciclo operativo y evalúa un plan que demoraría la liquidación de sus cuentas por pagar en 20 días. Si la empresa paga el 12 % anual por su financiamiento, ¿cuál sería el ahorro anual que obtendría con este plan? Suponga que no existe un descuento por pago anticipado del crédito comercial y que el año tiene 360 días.

***Ejercicio número 6.***

 En la empresa “Viridiana” se reunieron los ejecutivos de la empresa para analizar el problema de la falta de recursos monetarios para realizar sus pagos de manera correcta. El Sr. Paúl Ahumada, encargado de las operaciones de la organización, recibió de los demás integrantes de la reunión ejecutiva, los siguientes planes detallados en la tabla siguiente:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ***Plan*** | ***Rotación de******Inventario*** | ***Rotación de******Cuentas por cobrar*** | ***Promedio de******Cuentas por pagar*** | ***Costo o ahorro*** |
| Actual | 3.43x | 4.8x | 60 días |  |
| Sr. Javier Aguirre | 4x | 3.5x | 50 días |  |
| Srita. Magdalena Cota | 3.8x | 3.8x | 70 días |  |
| Sr. Eduardo Acosta | 5x | 6x | 35 días |  |

 Para tomar una mejor decisión, el Sr. Ahumada, recibió del contador el análisis de los gastos operacionales a realizar durante el año del 2005, que es de $60,000. También considera que el costo de su dinero es del 7.5% anual (el equivalente a cualquier inversión que pueda realizar la empresa con los excedentes de dinero).

 ¿Cuál de las propuestas debe de aceptar el señor Ahumada?

 Explique su decisión

***Ejercicio número 7:***

La administración de la empresa “Rosario Aidé” desea conocer si su actual política de tesorería es la más adecuada, por lo que decidió compararla con la de sus competidores directos. De acuerdo a la investigación se obtuvieron los siguientes datos:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ***Plan*** | ***Rotación de******Inventario*** | ***Rotación de******Cuentas por cobrar*** | ***Promedio de******Cuentas por pagar*** | ***Costo (ahorro) de inversión*** |
| Rosario Aidé | 6x | 8x | 25 días |  |
| Ofir Galad | 7.2x | 6x | 30 días |  |
| Meza Kennedy  | 10x | 8x | 55 días |  |
| Mario Quintero | 4x | 10x | 45 días |  |

La empresa ha calculado gastos operativos anuales de $ 1’000,000, y que el costo del dinero es de 4.5% semestral. ¿Cómo se encuentra en relación a sus competidores?

 Existe la propuesta de llevar a cabo una estrategia diferente, por lo que le pide su opinión sobre los siguientes cambios que piensa realizar; para incrementar su promedio de duración de inventarios espera generar una campaña de promoción y de facilidades de pagos de los clientes. Por lo que se espera poder mover el inventario en promedio cada 45 días aunque aumente el promedio de días para cobrar hasta 60 días. No se espera que los proveedores participen de esta estrategia.

 ¿Le conviene a la empresa realizar su estrategia?

 Explique su decisión

***Ejercicio número 8:***

En la empresa “Martha Verónica” se reunieron los ejecutivos de la empresa para analizar el problema de la falta de recursos monetarios para realizar sus pagos de manera correcta. El Sr. Paúl Ahumada, encargado de las operaciones de la organización, recibió de los demás integrantes de la reunión ejecutiva, los siguientes planes detallados en la tabla siguiente:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ***Plan*** | ***Rotación de******Inventario*** | ***Promedio de******Cuentas por cobrar*** | ***Rotación de******Cuentas por pagar*** | ***Costo o ahorro*** |
| Actual | 5.0x | 60 días | 4.8x |  |
| Sr. Javier | 4.8x | 50 días | 6.0x |  |
| Srita. Magdalena | 4.8x | 70 días | 4.8x |  |
| Sr. Acosta | 5.0x | 35 días | 6.0x |  |

 Para tomar una mejor decisión, el Sr. Ahumada, recibió del contador el análisis de los gastos operacionales a realizar durante el año del 2005, que es de $60,000. También considera que el costo de su dinero es del 6.5% anual (el equivalente a cualquier inversión que pueda realizar la empresa con los excedentes de dinero).

 ¿Cuál de las propuestas debe de aceptar el señor Ahumada?

 Explique su decisión

***Ejercicio número 9:***

La administración de la empresa “Servicio Mecánico Rodríguez” le ha propuesto a la “Refaccionaría del Valle”, el trabajar asociados, por lo cual se espera que salgan ambas beneficiadas.

Actualmente “Refaccionaría del Valle”, no conoce realmente el movimiento de caja, por lo que le pide a la Gerente de la Sucursal, la señorita Vianey Arteaga, información contable del año anterior para poder calcular el ciclo de caja pasado y poder analizarla contra la propuesta de la asesora del taller la señorita Mayra Elizabeth Rodríguez.

La siguiente es la información obtenida:

***Cuentas por pagar:*** el saldo del año 2005 en la cuenta de proveedores fue de $ 25,000, mientras que las compras de refacciones y demás accesorios que ofrece la refaccionaría fueron de $ 600,000, de las cuales la mitad fueron a crédito.

***Movimiento de inventarios:*** la refaccionaría tiene como política de inventarios mantener el 12% de las compras al año como su nivel mínimo de mercancías en almacenes; mientras que la política de precios establece mantener el 40% sobre las ventas como el costo de las mercancías del año pasado.

***Periodo de cobranza:*** el saldo de clientes para el año del 2005 fue $12,000, y se lograron ventas en el año de $ 1’440,000 de las cuales sólo se realizaron ventas a crédito por el 20% sobre el total del año.

Si se tiene un equivalente de gastos operacionales anuales de $ 360,000, ¿Cuál fue el requerimiento mínimo de efectivo que tuvo la sucursal de la Refaccionaría del Valle?

 La propuesta de la señorita Mayra es que aumente sus ventas a crédito en 25% al año, lo cual podría significar disminuir la rotación de cobranza a 20 veces.

 Según otras alternativas para eliminar el efecto del aumento en los costos de cobranza, proporcionados, serían:

1. Propuesta de Gerardo Machorro: que el inventario rote 10 veces al año y se mantengan las mismas políticas de pagos.
2. Propuesta de Mario Ramírez: lograr que los proveedores modifiquen sus políticas de cobranza, y aumenten 10 días al pago actual y que la empresa rote su inventario 9 veces.

¿Cuál de las propuestas debe de considerar la Gerente de la Sucursal, implementar para este año, si se considera que los gastos operacionales serían iguales, y el costo de oportunidad del dinero es del 4.5%?

***Datos adicionales:***

Formulas financieras:

Rotación del inventario: costo de ventas / inventario final = veces

Periodo promedio de cobranza: Clientes / (ventas anuales a crédito / 360) = días

Periodo promedio de pago: Proveedores / (Compras anuales a crédito / 360) = días

***Ejercicio número 10:***

La mueblería “Albertha” desea analizar la situación del efectivo de la empresa, ya que considera que es posible que las políticas del negocio sean la causa de los problemas del ciclo de caja de la empresa. Le preocupa principalmente el comportamiento de sus tres productos principales: refrigeradores, televisiones de plasma y lavadoras.

La empresa compra con diversos proveedores sus productos, por lo que las políticas de crédito que ha logrado mantener a través de los últimos años son diferentes, el tiempo que se mantienen en inventario también varia y aunque las políticas de crédito son las mismas se ha encontrado que el comportamiento varía según el producto.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ***Producto*** | ***Duración de inventario*** | ***Tiempo de promedio de pago*** | ***Tiempo de recuperación del crédito*** |
| Refrigeradores | 60 días | 35 días | 90 días |
| Televisión de plasma | 80 días | 25 días | 70 días |
| Lavadoras | 45 días | 40 días | 80 días |

 La empresa ha calculado gastos operativos anuales de $ 2’575,250, y que el costo del dinero es de 8.5% anual. ¿Cuál de sus productos le causa el problema de manejo de efectivo a la empresa?

 De acuerdo a la experiencia obtenida, la empresa desea que lo asesore para conocer su opinión sobre lo que pasaría con el ciclo de caja si lograran recuperar sus créditos en cualquiera de sus productos a los dos meses de haberse vendido.

 ¿Le conviene a la empresa realizar su estrategia?, explique su decisión

***Ejercicio número 11:***

El grupo Dorian’s mantiene actualmente políticas de inventarios de 6 veces, de crédito a sus clientes de 90 días y un convenio con los proveedores para liquidar los créditos 25 días después de recibidas las mercancías.

 El grupo desea conocer su opinión a los cambios sugeridos por los diversos departamentos de la empresa. El gerente de almacenes desea que los inventarios de la empresa se muevan en promedio cada 45 días. El gerente de Crédito y Cobranza sugiere que aumenten la rotación de los clientes de 4 veces actuales a 8, mientras que el departamento de contabilidad desea llegar a un arreglo con sus proveedores para pagar 30 días después de recibida la mercancía.

 Si los desembolsos anuales esperados de acuerdo a las operaciones es de $ 15’000,000, tiene la oportunidad de invertir el dinero en una Sociedad de Inversión que le ofrece un 8 % de rendimientos, ¿Cuál sugerencia puede ser la mejor? (incluya el resultado de cada una de las sugerencias)

***Ejercicio número 12:***

La administradora de la empresa “Los Dulces del Futuro”, la señorita Mayra Sida desea conocer si su actual política de tesorería es la más adecuada, por lo que decidió compararla con la de sus competidores directos. De acuerdo a la investigación realizada por sus colaboradores, se obtuvieron los siguientes datos:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ***Plan*** | ***Rotación de******Inventario*** | ***Rotación de******Cuentas por cobrar*** | ***Promedio de******Cuentas por pagar*** |
| Mayra Sida | 8x | 6x | 35 días |
| Esteban Sánchez | 6x | 7.2x | 50 días |
| Joel Hipólito | 4x | 8x | 25 días |
| Brenda Vanessa | 8x | 10x | 20 días |

 La empresa ha calculado gastos operativos anuales de $ 2’500,000, y que el costo del dinero es de 4.5% semestral. ¿Cómo se encuentra en relación a sus competidores?

 Existe la propuesta de llevar a cabo una estrategia diferente, por lo que le pide su opinión sobre los siguientes cambios que piensa realizar; para incrementar su promedio de duración de inventarios espera generar una campaña de promoción y de facilidades de pagos de los clientes. Por lo que se espera poder mover el inventario en promedio cada 45 días aunque aumente el promedio de días para cobrar hasta 60 días. No se espera que los proveedores participen de esta estrategia.

 ¿Le conviene a la empresa realizar su estrategia?, o ¿debe tomar alguna de los competidores?

 Explique su decisión

***Ejercicio número 13:***

 Actualmente “Dulcerías Peninsular”, desea determinar el costo de oportunidad por mantener un saldo en la cuenta de caja, por lo que le pide al Gerente de la Sucursal, Rafael Núñez, analice la información para lo cual recopilo los siguientes datos del departamento de contabilidad:

***Cuentas por pagar:*** para el 2008 se establece como política mantener un saldo en la cuenta de proveedores de $ 30,000, estimando compras anuales $ 1’600,000, el 45% a crédito.

***Movimiento de inventarios:*** la política de inventarios es mantener un promedio de $ 240,000 como nivel final de mercancías en almacenes; mientras que la política de precios establece mantener un nivel de 45% del costo unitario de la mercancía vendida sobre el precio de venta.

***Periodo de cobranza:*** el saldo de clientes para el año del 2008 debe mantenerse en un nivel del 50% menor al nivel del saldo de proveedores; las ventas esperadas para este año son de 68,000 unidades a un precio de venta de $ 25 de las cuales sólo se realizarán ventas a crédito por el 15% sobre el total del año.

Si se tiene un equivalente de gastos operacionales anuales de $ 850,000, ¿Cuál será el requerimiento mínimo de efectivo que mantendrá la Dulcería Peninsular?, ¿Cuál es el costo de oportunidad del dinero si consideramos una inflación anual del 5.7%?

 Antes de tomar una decisión final se tienen otras dos propuestas que se le solicita analizar:

1. Propuesta de Jennifer Piña: mantener un saldo de proveedores de $ 20,000.
2. Propuesta de Ruth Hipólito: disminuir el promedio de inventario un 20% de la propuesta actual.

¿Deberá el gerente de la sucursal trabajar con el plan de acuerdo a las políticas actuales, o será mejor alguna de las otras alternativas?

***Datos adicionales:***

Formulas financieras:

Rotación del inventario: costo de ventas / inventario final = veces

Periodo promedio de cobranza: Clientes / (ventas anuales a crédito / 360) = días

Periodo promedio de pago: Proveedores / (Compras anuales a crédito / 360) = días

***Sólo para leer***

*“Pequeñas inversiones en efectivo[[1]](#endnote-1)”*

*Mtro. Salim Hamue Medina[[2]](#footnote-1)*

***Introducción***

1. **Determinar** el objetivo de la inversión.
2. **Pronosticar**  el comportamiento de las variables económicas que inciden en el rendimiento y resultado de las inversiones.
3. **Recabar** información sobre las características de los diferentes instrumentos de inversión que se encuentren asequibles en el mercado.
4. **Calcular** los rendimientos nominales y los reales de las diversas alternativas.
5. **Comparar** entre sí los rendimientos esperados en cada una de las alternativas.
6. **Decidir.**

 Este tema bien podría ser tratado dentro del contexto de un capítulo más amplio denominado “Administración de los excedentes de tesorería”.

 Las funciones de tesorería son comunes en todas las empresas, es decir, que todas las entidades económicas realizan funciones de tesorería, las cuales en las grandes corporaciones son desarrolladas por un departamento o gerencia específicos, mientras que en las pequeñas y medianas organizaciones dichas funciones son ejecutadas por algún funcionario de alto nivel que puede ser, incluso, el administrador o el gerente general.

 Tradicionalmente se ha reconocido que la falta de liquidez es uno de los problemas financieros más comunes. Sin embargo, el fenómeno contrario o exceso de liquidez, aún cuando no sea por cantidades elevadas, también constituye un problema para la entidad en que se presenta, sobre todo en épocas inflacionarias, debido a la erosión que experimenta el poder adquisitivo del dinero; al respecto, recordemos que este deterioro en la actualidad ya es contabilizable conforme a la normatividad técnica dictada por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos (Boletín B-10).

 Por lo tanto, cuando las empresas llegan a tener ciertos excedentes de efectivo, buscan la manera de eliminarlos y para ello recurren a muy diversas acciones.

 Para los casos en que los excedentes en cuestión son por montos verdaderamente importantes, existe una gama muy amplia de opciones para la empresa que los experimenta, que van desde la expansión horizontal o vertical de sus operaciones, mediante la compra, fusión o generación de otras empresas, hasta la reducción de su capital social. En otras palabras: “todo menos quedarse con el dinero en la caja”.

 Cuando los excedentes de tesorería son por cantidades no muy elevadas, entonces lo recomendable es la canalización del efectivo hacia las llamadas inversiones financieras, las cuales también pueden adoptar diversas formas. Es con respecto a este tipo de inversiones que vamos a hacer ciertos comentarios.

***Pasos a seguir para las inversiones financieras***

 Una vez que se tiene la certeza de que en la entidad económica se cuenta con excedentes de efectivo o de tesorería, susceptibles de ser invertidos en instrumentos financieros, es necesario cubrir una serie de pasos que culminan con la selección de la alternativa más conveniente.

***Objetivo de la inversión.*** En este punto, los ejecutivos encargados de llevar a cabo la inversión tienen que considerar, entre otras cosas, si la operación en cuestión debe ser a corto o largo plazo, pues muchas veces el sobrante de efectivo es una situación temporal. La perspectiva de requerir fondos en un corto tiempo para destinarlos a la operación normal de la empresa, es un factor decisivo para seleccionar el instrumento de inversión adecuado.

 Existen situaciones particulares en las que la empresa encuentra que es conveniente la contracción de su actividad por diversas razones, como podría ser el encarecimiento de sus insumos, que estima será temporal o coyuntural. No es raro encontrar en épocas de desequilibrio en la paridad cambiaria, empresas que obtienen mayores rendimientos de inversiones financieras que de su operación normal. Muy al margen de consideraciones de índole ética a la luz de las cuales podría cuestionarse la validez de que una empresa determinada se desvíe de su objetivo social para incursionar en actividades especulativas, lo cierto es que muchas veces este tipo de actividades ha constituido un verdadero medio para sobre vivencia.

 Como ejemplo de inversiones en efectivo, cuyo objetivo debe ser claramente definido, tenemos aquellos casos de empresas muy conservadoras, que habiendo creado reservas para enfrentar cierto tipo de sucesos (siniestros, huelgas, reemplazo de equipos, etc.), en un momento dado piensan que es conveniente fondearlas total o parcialmente. En estas circunstancias tales empresas desearían que la inversión en cuestión se hiciera en instrumentos de mediano o largo plazo.

 También configura el objetivo de la inversión, la actitud que de acuerdo con la escala de valores de la empresa ésta tiene respecto al riesgo. Así, si la empresa quiere tomar una posición muy prudente, las inversiones, aun las de largo plazo, serán en instrumentos de renta fija; pero en el caso contrario, o sea, cuando está dispuesta a afrontar altos riesgos, se inclinará por inversiones de renta variable (acciones), aunque muestren una elevada volatilidad. En una posición intermedia encontramos empresas que, aunque en principio son cautelosas, sí están dispuestas a afrontar un poco de riesgo, pudiendo por lo tanto invertir en fondos de sociedades de inversión que se componen de una parte de instrumentos de renta fija y otra de renta variable emitidos por empresas de las calificadas como triple A.

 La globalización, que caracteriza a la época en que estamos viviendo, ha traído consigo una mayor volatilidad en los tipos de cambio y con ello la posibilidad de sufrir pérdidas como consecuencia de fluctuaciones bruscas en la paridad cambiaria. Este es un riesgo al que estamos expuestos todos, empresas y particulares, trabajemos o no con divisas, aunque obviamente la preocupación es mayor por parte de aquellos que tienen contratadas deudas en moneda extranjera. Esto ha motivado que entre la población se viva una creciente preocupación por cubrir ese riesgo, para lo cual se ha visto proliferar una gama de operaciones de inversión llamadas de “cobertura”, que van desde la simple compra de dólares hasta la adquisición de instrumentos nominados precisamente en dólares o ligados a esa divisa. Generalmente en este tipo de inversiones la tasa de interés no cuenta, puesto que su objetivo fundamental es el hecho de estar cubierto, parcial o totalmente, contra la pérdida de valor de nuestra moneda.

***Pronósticos sobre las variables económicas.*** Como en todos los casos, la toma de decisiones se realiza en un marco de incertidumbre. Sin embargo, quienes tienen a su cargo esa tarea dentro de las organizaciones, siempre tienen una percepción acerca del futuro, la cual, en ocasiones, es el resultado de análisis y ponderaciones hechos formalmente con apego a ciertas técnicas o, en su defecto, mediante la aplicación del sentido común. De cualquier manera, los ejecutivos actúan de acuerdo con ciertas expectativas, sin las cuales la toma de decisiones no sería posible a no ser que se quiera asemejar a los juegos de azar.

 Existen en el medio financiero un cúmulo de información que bien manejada y analizada sirve para reducir los niveles de incertidumbre en la toma de decisiones; sin embargo, debido a la complejidad de esa información es recomendable obtener la asesoría de especialistas en la materia. Las mismas casas de bolsa y los bancos pueden proporcionar este tipo de asesoría cuando los clientes la solicitan para efectos de inversión. También existen ciertas empresas e instituciones que publican boletines econométricos en los cuales proporcionan información al respecto.

 Las principales variables económicas sobre las que los inversionistas deben adoptar expectativas a futuro son las tasas de inflación, las tasas de interés y el tipo de cambio. El tener una visión distorsionada sobre estas variables puede ocasionar el que sufran pérdidas.

 Por ejemplo, si se tiene la expectativa de que las tasas de interés habrán de subir en el futuro cercano, entonces lo conveniente es invertir a plazos cortos, y a plazos mayores cuando se espera que las tasas bajen. Si el día de hoy las tasas de interés suben, todos los instrumentos financieros que fueron colocados a una tasa menor y que en este momento se encuentran pendientes de vencer, bajarían de valor y por lo tanto sus tenedores sufrirían pérdidas en el valor de su inversión, además de tener que afrontar el costo de oportunidad por recibir una tasa menor a la que podrían haber cobrado si hubiera colocado su capital a un plazo menor y al vencimiento lo hubieran reinvertido a la nueva tasa.

*Es la probabilidad de que los rendimientos reales sean inferiores a los esperados.*

*Es la ganancia que produce el instrumento de inversión en cuestión.*

*Es la posibilidad de recuperar la inversión antes de llegar a su fecha de vencimiento o de redención.*

 ***Características de los diferentes instrumentos financieros.*** En nuestro país los inversionistas tienen a su disposición una gama muy amplia de instrumentos de inversión. Son básicamente tres las características que debe tomar en cuenta un inversionista para seleccionar el instrumento que más le conviene. Esas características son: el riesgo, la rentabilidad y la liquidez.

 Los instrumentos de renta fija o de deuda son de bajo riesgo. Se denominan de renta fija porque su tasa de rendimiento o la forma de calcularla se encuentra preestablecida. En estos instrumentos la probabilidad de perder radica en la posibilidad de que las tasas de interés disminuyan antes de su redención, como se explicó cuando se habló del pronóstico de las variables económicas.

 Dentro de este tipo de instrumentos se encuentran algunos emitidos por el gobierno: Cetes, Bonos IPAB, Bonos carreteros, Udibonos, Ajustabonos y Bondes; y otros emitidos por empresas privadas o bancos: Certificados de Depósito Bancario, Papel Comercial, Aceptaciones Bancarias, Pagarés con Rendimiento Liquidable al Vencimiento, Pagarés de Mediano Plazo y Pagarés Financieros.

 Los instrumentos de alto riesgo son los de renta variable (acciones). Aquí la probabilidad de obtener pérdidas existe toda vez que el emisor no garantiza en ningún caso el pago de dividendos. Sin embargo, paralelamente a su riesgo, la posibilidad de obtener altos rendimientos también es factible. De aquí la aseveración de que a mayor riesgo, mayor rendimiento.

 Es importante señalar que a fin de subsanar la restricción que tienen los pequeños inversionistas para invertir en acciones y en algunos instrumentos bursátiles, en la actualidad existen las Sociedades de Inversión, siendo factible el acceso a ellas a mayor número de personas. El artículo 1º. De la propia Ley de Sociedades de Inversión señala que los objetivos de estás son:

1. El fortalecimiento y descentralización del mercado de valores;
2. El acceso del pequeño y mediano inversionista a dicho mercado;
3. La democratización del capital, y
4. La contribución al financiamiento de la planta productiva del país.

Las sociedades de inversión se clasifican en:

1. Sociedades de Inversión comunes;
2. Sociedades de Inversión en instrumentos de deuda, y
3. Sociedades de Inversión de capitales.

A través de las Sociedades de Inversión las personas físicas y morales que desean invertir pueden tener acceso tanto a instrumentos de renta fija como a instrumentos de renta variable o acciones, pues esas sociedades administran fondos integrados por esos instrumentos.

Si la pretensión del inversionista es colocar su dinero en acciones de bolsa, el conducto sería alguno de los fondos o portafolios que ofrecen las sociedades de inversión común. Incluso puede reducirse el riesgo al invertir en fondos compuestos por ambos tipos de valores.

Para aquellos inversionistas que no quieren correr el riesgo que lleva aparejado la inversión en acciones, lo conducente es recurrir a las sociedades en instrumentos de deuda, pues los portafolios o fondos en los que puede invertirse en este tipo de sociedades están integrados sólo por instrumentos bursátiles de deuda, ya sea pública o privada.

***Cálculo de rendimientos.*** Partiendo del conocimiento del rendimiento que promete o se espera de un instrumento financiero y de la expectativa que se tenga de la inflación (ambos conceptos ya explicados), debe predeterminarse cuál sería el rendimiento real de la inversión en cuestión. Esto es importante porque en principio solamente deben aceptarse aquellos proyectos de inversión que “prometen” un rendimiento positivo, es decir, que superen el costo de la inflación.

 Los excedentes de efectivo deben invertirse en instrumentos financieros, cuando sea inconveniente que tales excedentes se canalicen a los objetivos propios del negocio.

 Es bien conocido el perjuicio que tiene, por ejemplo, una sobre inversión en inventarios. Sin embargo, cuando existen expectativas de que el costo de las mercancías habrá de incrementarse por encima del rendimiento de los instrumentos financieros asequibles, como acontece cuando se viven épocas de inflación galopante, entonces es preferible el caer en esa sobre inversión a tener que sufrir pérdidas por posición monetaria.

***Comparar y decidir.*** Una vez que ya se cuenta con toda la información descrita anteriormente, se está en condiciones de comparar las diferentes alternativas y, obviamente, habrá que decidir por aquellas que muestren los mejores rendimientos y se ajusten a los objetivos de plazo y de liquidez.

 Para terminar, tengamos presente que el buen financiero nunca opta por “poner todos los huevos en la misma canasta”. La diversificación de las inversiones es una práctica sana que tiene por objeto bajar el riesgo que siempre se encuentra presente en toda clase de inversiones.

1. Artículo publicado en la revista *Adminístrate Hoy,* número 77, página 54, septiembre 2000. [↑](#endnote-ref-1)
2. Licenciado en Ciencias Administrativas. Profesor a nivel licenciatura. Asesor de empresas. Autor de libros en materia inmobiliaria. [↑](#footnote-ref-1)