

Finanzas: Concepto

Es el arte de administrar el dinero.

Decisiones Financieras:

La administración financiera de una empresa comprende la adaptación de tres importantes decisiones en la materia.

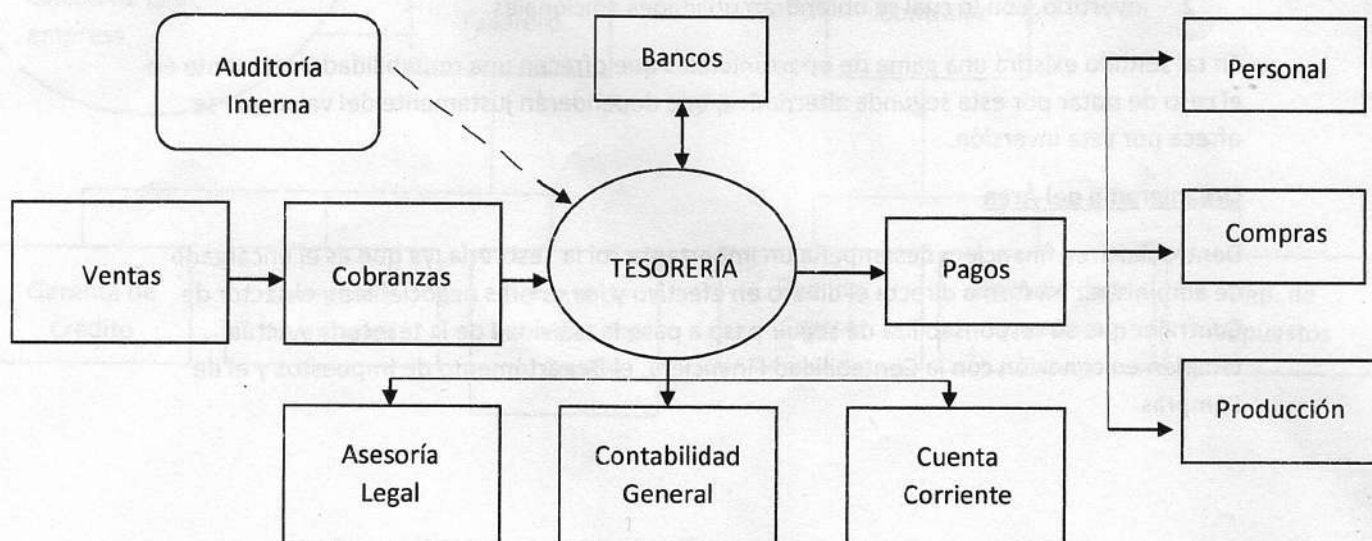
De inversión	Aquellas que se refieren a la colocación de capitales en una empresa o, en otras alternativas que le permitan la obtención de ganancias.
De financiamiento	Se refiere a todas las medidas necesarias a adoptar en una empresa para obtener los fondos requeridos por las operaciones, asegurando contar con los recursos necesarios para satisfacer todas las necesidades de producción.
De dividendos	Es la política que debe seguir toda la empresa en la asignación o distribución de sus utilidades a los socios y accionistas, que le permitan no distraerlos de las necesidades propias de su actividad o de sus posibilidades de ampliación.

Administración financiera

El proceso de administración financiera de una organización o empresa comprende 3 etapas, perfectamente definidas:

Planeación Financiera	Consiste en la elaboración de las proyecciones, de ventas, ingresos y egresos de la empresa desde el tiempo que se planifica, segmentada por periodos parciales (generalmente mensuales) en base a la estrategia que se desea aplicar y a los objetivos perseguidos.
Presupuesto	Consiste en la elaboración de un estado numérico que permita cuantificar la planeación financiera y servir de base o antecedente a la realización de las actividades de la empresa en base a los objetivos de la misma.
Control Financiero	Para supervisar la ejecución del presupuesto financiero, asegurando su estricto cumplimiento y determinando las desviaciones que se vayan produciendo a los efectos que se adopten ajustes necesarios o se tomen las decisiones que correspondan a fin de mantener el equilibrio existente en la forma prevista.

Relaciones de Tesorería con otras Áreas



Presupuesto financiero: Concepto

Los pronósticos desempeñan un rol fundamental en la administración financiera, en forma tal que ninguna empresa puede desarrollar sus actividades si no cuenta con un presupuesto financiero que le permita prever sus recursos y posibilidades, y los gastos e inversiones a realizar.

El presupuesto financiero es un plan valuado en dinero, que establece un pronóstico de ventas (origen de fondos) y de gastos proyectados (aplicación de fondos) para una empresa o actividad durante un periodo preestablecido. La previsión de resultados a través de un estado que permite a la empresa alcanzar una meta, supone la preparación de un presupuesto financiero que tienda a determinar los recursos de que se valdrá para conseguir tal propósito.

Una mala situación financiera, es decir, un desnivel entre los recursos y gastos, pueden hacer peligrar los objetivos que se desean alcanzar; de allí la importancia que presenta el presupuesto financiero, motivo por el cual se debe prestar una atención particular.

El Valor del dinero a través del tiempo

Uno de los aspectos esenciales en materia financiera reside en la importancia que posee el dinero a medida que transcurre el tiempo, tanto para el que posee como aquel que lo debe a terceros, puesto que para ambos su valor presente puede intercambiarse por cualquier bien o servicio, al precio que estos tengan en el mercado.

En cambio si ese dinero se otorga en forma de préstamo a un tercero el valor futuro que ese dinero tenga en el mercado (al momento de reintegrarlo) es incierto y se corre el riesgo de no ser recuperado, por lo cual quien lo otorga debe cubrirse a través de una compensación llamada interés.

Destino del dinero

Las finanzas se ocupan del capital y su empleo correcto, a fin de aumentar al máximo el patrimonio de sus propietarios o accionistas.

Si se invierte correctamente el capital aumentará a través del tiempo; por ejemplo puede invertirse en maquinarias, en mano de obra o en otras áreas de la empresa y con su aprovechamiento se obtendrán ganancias que incrementarán el capital.

Por eso la posibilidad de obtener una adecuada rentabilidad ha de permitir elegir entre:

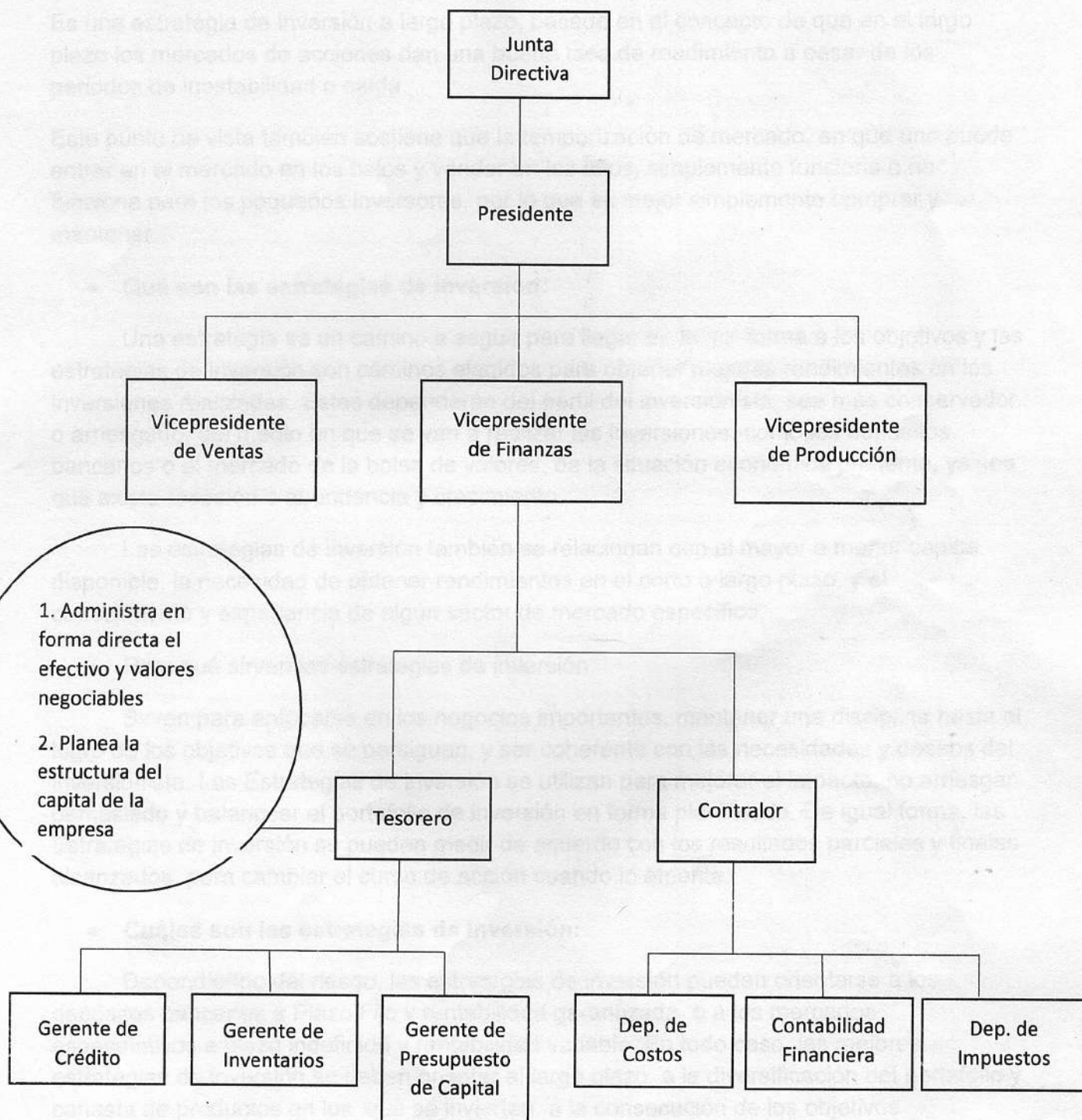
1. Mantenerlo en la empresa (saldos ociosos en efectivo, es decir, capital no empleado).
2. Invertirlo, con lo cual se obtendrán utilidades adicionales.

En tal sentido existirá una gama de oportunidades que ofrecen una rentabilidad interesante en el caso de optar por esta segunda alternativa, que dependerán justamente del valor que se ofrece por esta inversión.

Organigrama del Área

Dentro del área financiera desempeña un importante rol la Tesorería, ya que es el encargado de administrar en forma directa el dinero en efectivo y los valores negociables y el sector de Contralor que se responsabiliza de seguir paso a paso la actividad de la tesorería y actúa también en conexión con la Contabilidad Financiera, el Departamento de Impuestos y el de Compras.

Otros sectores pueden formar parte del área financiera son aquellos especializados en operaciones Bancarias y/o Financieras. Presupuestos, Inversiones de Capital, etc., pero en general los dos sectores anteriores tienen la particularidad de encontrarse comunicados en forma directa con otras áreas de la empresa, dado que casi todas ellas necesitan disponer de fondos en su actividad y otras son productoras de recursos financieros como el caso de la que desarrolla la función comercial.



Estrategia de Inversión:

En finanzas, una estrategia de inversión es un conjunto de reglas, comportamientos y procedimientos, diseñados para orientar a un inversor en la selección de una cartera de inversiones. Generalmente la estrategia se diseña en torno a la desventaja riesgo-retorno de los inversores: algunos inversores prefieren maximizar los retornos esperados de la inversión a través de activos de riesgo, otros prefieren reducir al mínimo el riesgo, pero la mayoría selecciona una estrategia en algún punto intermedio.

Ejemplo: Comprar y Mantener

Es una estrategia de inversión a largo plazo, basado en el concepto de que en el largo plazo los mercados de acciones dan una buena tasa de rendimiento a pesar de los periodos de inestabilidad o caída.

Este punto de vista también sostiene que la temporización de mercado, en que uno puede entrar en el mercado en los bajos y vender en los altos, simplemente funciona o no funciona para los pequeños inversores, por lo que es mejor simplemente comprar y mantener.

- **Qué son las estrategias de inversión:**

Una estrategia es un camino a seguir para llegar de mejor forma a los objetivos y las estrategias de inversión son caminos elegidos para obtener mejores rendimientos en las inversiones realizadas. Estas dependerán del perfil del inversionista, sea más conservador o arriesgado, del medio en que se van a realizar las inversiones, como los depósitos bancarios o el mercado de la bolsa de valores, de la situación económica presente, ya sea que exista recesión o abundancia y crecimiento.

Las estrategias de inversión también se relacionan con el mayor o menor capital disponible, la necesidad de obtener rendimientos en el corto o largo plazo, y el conocimiento y experiencia de algún sector de mercado específico.

- **Para qué sirven las estrategias de inversión:**

Sirven para enfocarse en los negocios importantes, mantener una disciplina hasta el logro de los objetivos que se persiguen, y ser coherente con las necesidades y deseos del inversionista. Las Estrategias de inversión se utilizan para mejorar el impacto, no arriesgar demasiado y balancear el portafolio de inversión en forma planificada. De igual forma, las Estrategias de inversión se pueden medir de acuerdo con los resultados parciales y finales alcanzados, para cambiar el curso de acción cuando lo amerite.

- **Cuáles son las estrategias de inversión:**

Dependiendo del riesgo, las estrategias de inversión pueden orientarse a los depósitos bancarios a Plazo Fijo y rentabilidad garantizada, o a los mercados especulativos a plazo indefinido y rentabilidad variable. En todo caso, las mejores estrategias de inversión se deben orientar al largo plazo, a la diversificación del portafolio y canasta de productos en los que se invierten, a la consecución de los objetivos

particulares del inversionista, a elegir en forma consciente y libre, en donde aporten información, permitan su evaluación y se tomen las decisiones del caso. Adicionalmente, las estrategias de inversión varían de acuerdo con la oferta alta o baja de los productos bancarios y tradicionales, ya que si los intereses son muy bajos, los inversionistas tendrán a desarrollar estrategias de inversión en sectores más especulativos y arriesgados como la bolsa o mercado forex, con la expectativa de obtener mejores alternativas y rendimientos.

- **La planeación de las estrategias de inversión:**

Las estrategias de inversión requieren decisión y voluntad por parte del inversionista potencial, la destinación de un monto de capital y la disponibilidad del mismo a invertir, la investigación y contacto con los mercados financieros para sensibilizarse con el entorno y los productos, la asesoría de personal experimentado como los Dealers o intermediarios de bolsa, y la planeación juiciosa de la inversión como se hace en cualquier negocio. Las Estrategias de inversión son fruto del análisis de la situación actual, la determinación de objetivos y escenarios en el futuro, la visualización de oportunidades, el aprovechamiento de las fortalezas, y la selección juiciosa de las alternativas a seguir o estrategias de inversión a seguir.

- **El estudio y práctica de las estrategias de inversión:**

Nunca delegue la toma de decisión sobre las estrategias de inversión a seguir, júéguesela con la suya dependientemente que se deje aconsejar sobre el rumbo a seguir. Sea consciente de sus estrategias de inversión adoptadas, guarde consistencia y disciplina, no se deje afectar por el pánico ni tome cambios de rumbo apresurado, estudie permanentemente el mercado a diario y practique mucho en tornos simulados, antes de incursionar con el capital propio. Los entornos virtuales facilitan permiten probar las estrategias de inversión antes de realizarlas efectivamente.

- **Estrategias de inversión en acciones:**

Debido a que las acciones son diversas y volátiles, sin rentabilidad fija ni garantizada, las estrategias de inversión se nutren del conocimiento y asesoría de expertos, por ellos se debe elegir muy bien el Corredor o Broker. Las estrategias de inversión deben ser coherentes con el monto a invertir y el nivel de riesgo a asumir. Se deben utilizar herramientas como el "stop" para limitar el riesgo, no creer en las ganancias fáciles y demasiado llamativas, invertir en Empresas Grandes y Sólidas, con acciones que generen rentabilidad positiva.

- **Ventajas de las estrategias de inversión:**

Contar con estrategias de inversión te permite llegar a los objetivos planeados, ganas especialización y persistencia, impacto y diferenciación. Te permitirán también acertar más, ganar más y obtener mejores rendimientos.

- **Cuando modificar las estrategias de inversión:**

Cuando las estrategias de inversión no cumplen con el logro de los objetivos es necesario evaluarlas, y cuando no obtiene los resultados planeados se hace necesario

aplicar las contingencias previstas. Si no estás seguro o desconoces lo que está pasando, no modifiques tus estrategias de inversión, porque el remedio será peor que la enfermedad.

Estrategias de financiamiento:

Según Prahalad y Hamel: Son aquellas relacionadas al capital de trabajo o financiamiento, desde la perspectiva de la micro y mediana empresa, la solidez financiera de sus negocios permite un desarrollo orientado a la rentabilidad mediante proporcionar una fuerte gestión estratégica de los recursos en función a financiamientos, inversiones, cuentas por cobrar, flujo de capital, entre otros.

- **Estrategias de financiamiento de una empresa:**

Una de las razones por la que desarrollamos un plan de negocios, es obtener financiamiento. Los inversionistas que serán sus futuros socios, querrán saber si ha pensado en todo. El plan de negocios le servirá de guía, para exponer sus ideas de la manera más clara posible. Planear las estrategias de financiamiento de una empresa, es un paso de suma importancia y utilidad.

Siga estos 3 pasos y estará en buen camino para desarrollar las estrategias de financiamiento de su empresa.

1. Sea claro y específico con sus objetivos: No, su objetivo no es sólo obtener financiamiento. ¿Cuáles son los objetivos principales de su negocio? ¿Cómo el financiamiento le ayudará cumplir esos objetivos?

Asegúrese de tener una buena idea – una imagen clara y detallada – acerca de su negocio. Una forma de lograr esto es regresar nuevamente a su plan de negocio e identificar los objetivos principales de la operación.

Sería grandioso, si pudiera crear un caso en el cual necesite financiamiento; como se adapta con su estrategia de negocio. Estaría muy por delante de muchos propietarios de negocio que solo tienen una idea vaga.

2. Piense en que busca un prestamista: Un prestamista busca su propio beneficio, no le importa usted, solo quiere asegurar su inversión y la devolución de su dinero.

Cuando un prestamista se toma el tiempo para pensar acerca de su negocio (ya que es confuso), las oportunidades de financiamiento se reducen significativamente.

Recuerde: “las preguntas causan fatiga”. Tómese el tiempo en su apretada agenda, para comprender que es lo que un prestamista y su aseguradora buscan para financiar una empresa. Cuando el prestamista tiene pocas preguntas, mayores son las posibilidades de tomar su bolígrafo, su chequera y expedir el cheque.

3. **La presentación importa:** Decía un inversionista que para él lo más importante es la presentación; no importa que tenga una excelente idea, si no está presentable, nunca le dará el crédito.

Cuando llegue a solicitar el crédito, tome todos los conocimientos y tácticas de los pasos 1 y 2 y conviértalos en una presentación clara y concisa.

Además de ser claro, sea honesto con la rentabilidad de su negocio para los próximos años. Aunque esto suena contraproducente, revelar completamente el rendimiento de su negocio, puede ayudarle a construir un caso preciso..

Cuide su vestimenta, zapatos limpios, ropa adecuada y una muy buena postura corporal.

Uno de los mayores problemas que aquejan a un dueño de negocio, es descubrir que su empresa necesita financiamiento, pero no está preparado para abordar el tema. Si invierte tiempo en comprender completamente la situación financiera y planea las estrategias de financiamiento de una empresa; estará preparado para encontrar el préstamo que necesita y hacer crecer su empresa.

Dividendos:

Dividendo, es la retribución a la inversión que una sociedad otorga a sus accionistas según la cantidad de acciones de cada uno. El dividendo se paga con recursos que originan en las utilidades de la empresa durante un cierto periodo y puede pagarse tanto en dinero como en más acciones.

La Asamblea General de Accionistas de una compañía es la encargada de decidir cuándo y cómo se pagan los dividendos.

Pago de Dividendos en Efectivo:

Cuando se ha declarado el pago de dividendos, este pasa a ser un pasivo para la empresa.

Existen fechas importantes para tener en cuenta para el procedimiento del pago de dividendos:

- **Fecha de Declaración:** es cuando se aprueba el pago de dividendos a todos los accionistas.
- **Fecha de Registro:** la empresa elabora una lista de todos los posibles accionistas a la fecha establecida; es importante esto porque todos aquellos accionistas que no hayan notificado su traspaso o compra antes de esa fecha no serán incluidos en el listado.
- **Fecha de Pago:** es el día en el que se entregaran los cheques a cada uno de los accionistas beneficiarios de los dividendos, es decir, todos aquellos que estén registrados en el listado.

Objetivo de las políticas de dividendos:

- Maximización de la riqueza de los propietarios de la empresa.
- Adquisición de financiamiento suficiente.

Factores que influyen en las políticas de dividendos:

Existen muchos factores administrativos que van a influir en la política de dividendos, entre los cuales comprenden:

- Normas legales: se establece en el Código de Comercio, que estas deben ser pagadas de las utilidades recaudadas, así como también existen ciertas retenciones que hay que hacer por cada ejercicio hasta llegar a un 10% del capital social, tal cual como lo establece el Código de Comercio en su Art. 262.
- En vista de las utilidades retenidas, son invertidas en activos, la empresa debe tener liquidez para poder cancelar el dividendo; lo anterior en caso a que el dividendo sea en efectivo.
- En caso de que la empresa tenga obligaciones a largo plazo, existe la posibilidad de retirarla, para lo cual tiene que hacer apartados. Así mismo estas obligaciones restringen y limitan la cancelación de dividendos a los accionistas.
- El pago de dividendos va a estar influido por la estabilidad de las utilidades.
- Cuando el control de la empresa es importante muchas veces las utilidades retenidas son utilizadas para la recompra de acciones.
- Los impuestos a las ganancias de capital como los de los dividendos.

Existen otros factores que van a incidir sobre si se pagan o no dividendos, ya que los mismos afectarán la Política de Dividendos; estos son:

- Los costos de lanzamiento de nuevas acciones.
- Los costos de operación en la venta de acciones.
- La preferencia por los dividendos de parte de los accionistas, ya que hay algunos que no les gusta producir dividendos caseros.

¿Cómo se relacionan las finanzas con las demás áreas de la empresa?

La empresa se puede considerar como un **sistema compuesto de subsistemas o unidades totalmente integradas**. Cada unidad debe operar a la luz de objetivos empresariales, complementando la labor de las demás.

Desde el punto de vista funcional, se pueden identificar en una empresa, además del área financiera, tres áreas complementarias:

- Área laboral o manejo de personal.
- Área de mercados o ventas.
- Área de producción.

El **área laboral y sus implicaciones legales** constituyen hoy en día uno de los elementos de costos más importantes en un negocio. Un ambiente laboral estable garantiza en buena proporción el logro de los objetivos financieros. Es sabido que la antigüedad de los trabajadores origina situaciones costosas para las empresas, que afortunadamente en muchos casos se ven compensadas por la experiencia y eficiencia de los mismos, no fácilmente reemplazadas en el corto plazo.

El director financiero debe estar atento a esta situación y a conflictos actuales o posibles que puedan afectar las finanzas.

El **área de mercados** determina en buen grado los ingresos operacionales de una empresa. Estos son el pilar de una sana política financiera. Los esfuerzos de ventas, cuando cristalizan en mayores unidades vendidas, permiten al gerente financiero disponer de más recursos para cumplir sus objetivos, siempre y cuando haya un adecuado control y manejo de los costos y gastos.

El Departamento de Mercado genera información de suma importancia para la gestión financiera, siendo el pronóstico de ventas una de las más útiles, ya que constituye la base para el presupuesto de efectivo y los Estados Financieros proyectados o presupuestados.

Algunas veces se presenta conflicto, en especial con respecto al manejo de inventarios. El ejecutivo de ventas tiende a favorecer altos niveles con el fin de garantizar el suministro oportuno a los clientes. El responsable de las finanzas, por su parte, considera niveles óptimos a la luz del costo y riesgo. Afortunadamente, las buenas relaciones y comunicaciones contribuyen a resolver los puntos de divergencia.

Por último, el **área de producción** no debe escapar al análisis financiero. Aspectos tales como la capacidad instalada, proyectos de ensanche, costo de la mano de obra y de la materia prima, productividad y aprovisionamiento de materia prima, son datos que permiten al Departamento de Finanzas proyectar las necesidades de recursos y plantear soluciones a la luz de la situación actual y futura del flujo de fondos.

Ambiente externo. Finanzas

Cualquier decisión financiera que se vaya a tomar, debe analizar la influencia que pudiera ejercer los aspectos del ambiente empresarial externo, en lo que concierne a la situación económica nacional y porque no internacional, disposiciones gubernamentales, inflación y devaluación, régimen tributario, enlace social y política, tendencias del mercado interno y externo, competencia y tecnología.

Los fenómenos económicos presentes y futuros repercuten directa e indirectamente en cualquier tipo de empresas, ya sea facilitando su desarrollo, al crear más oportunidades o propiciando amenazas, que si no se detectan a tiempo impiden al emprendedor reaccionar eficientemente.

Se afirma que son muy nocivos los efectos que un alto y sostenido incremento en los precios produce en el desarrollo económico de un país. Es necesario aprender a convivir con esta situación, por lo que se hace imperativo analizar cualquier decisión financiera, a la luz del impacto de la inflación. Esto contribuye a tener una información más actualizada y real de la posición económica de la empresa del mundo emprendedor, permitiéndole aprovechar sus recursos con mayor eficiencia.

Una situación social inestable es factor crítico del riesgo operativo que asume una empresa, estar al tanto de su evaluación no sólo contribuye a tomar decisiones que reduzcan el impacto negativo, sino que también permite al la empresa del mundo emprendedor cumplir eficazmente y de acuerdo con sus recursos la misión social que le compete. Esto requiere de inversiones o desembolsos que algunas veces no posibilitan rendimientos económicos palpables.

Tener presente la tendencia de los mercados nacionales e internacionales facilita al encargado o gerente financiero el aprovechamiento de oportunidades de inversión productivas, relacionadas o no con el giro normal del negocio. La diversificación en productos o mercados se abre como una alternativa para reducir el riesgo.

Conclusiones.

Las finanzas son la parte primordial de toda empresa en este caso de la empresa del mundo Emprendedor, Empresa Familiar, MicroPyme y Pyme, por lo tanto indispensables en la toma de decisiones, ya que sirven de base para medir el ingreso, para realizar la planeación de inversiones y utilidades, para el control interno, requiriéndose diferentes inversiones para diferentes objetivos.

Agruparemos algunos recursos básicos para las finanzas.

1. Las finanzas son los recursos básicos que debe administrar el emprendedor al lado del recurso humano y el tecnológico.

2. Las decisiones básicas propias del encargado o gerente financiero son:

Inversión, financiamiento y dividendos.

3. Tratar de lograr el máximo de utilidades en corto plazo, evitando gastos que en ocasiones son necesarios, puede llevar al negocio o empresa emprendedora al fracaso.

4. El área laboral y sus implicaciones legales constituyen hoy en día uno de los elementos de costos mas importantes en un negocio.

5. Cualquier decisión financiera para su empresa debe analizar la situación económica nacional tanto internacional.

