

Objetivo general de la asignatura:

El alumno analizará las técnicas de evaluación de proyectos de inversión para la utilización óptima de los recursos financieros; así como aplicar las técnicas que le permitan la integración de la información requerida para la toma de decisiones.

Objetivo particular de la sesión:

Al término de la sesión el alumno será capaz de elaborar la información financiera necesaria para evaluar un proyecto, apoyado en la determinación de variables claves, flujos financieros, fuentes de financiamiento y conocerá la regulación que rige la elaboración de ésta información.

Temas y subtemas

2. Elaboración de información financiera para la evaluación de proyectos

- 2.1. Determinación de los supuestos sobre variables claves
- 2.2. Proyección de los flujos financieros
- 2.3. Determinación del tipo de financiamiento
- 2.4. Legislación financiera

2. Elaboración de información financiera para la evaluación de proyectos

2.1. Determinación de los supuestos sobre variables claves

Planeación financiera

El determinar los recursos en términos de dinero que necesitará la empresa, no es una tarea fácil, implica planear de forma sistemática los recursos financieros que serán necesarios a lo largo de todo el proyecto. Lo anterior implica la planeación de flujos de activos y pasivos de dinero en el corto, mediano y largo plazo, así como la aplicación de diferentes métodos para lograrlo, apoyados además en la asesoría de un experto en el tema.

Al respecto de lo anterior, es fundamental determinar cuáles serán las principales variables en términos financieros que permitirán un adecuado manejo de los recursos. Lo primero a realizar son los indicadores financieros como; **rentabilidad, liquidez, solvencia, endeudamiento, rotación de inventarios, velocidad de ingresos, plazos de cobros y pagos, beneficios totales, aplicación de análisis de los gastos e ingresos por total y sectores** y finalmente, pero no menos importante, seguir el desarrollo de éstos índices.

Conocer los cuadros de resultados y su evolución en el tiempo, es primordial para determinar como se componen dichos gastos e ingresos, y ver cuales se han deteriorado dentro del mismo. La importancia de cada gasto y su composición es de suma importancia, también lo es la evolución de sus respectivos índices para reconocer la relación existente entre éstos y las ventas, también es importante el porcentaje que cada gasto representa de las ventas, como de los gastos por categoría, concepto y el total de éstos.

Es tan importante conocer los beneficios totales, en relación al rubro de actividad, y a productos o servicios comercializados, de tal forma que acumulando los beneficios por producto o rubro de mayor a menor importancia podremos saber cuales son aquellos que en lugar de sumar están restando del beneficio total, y cuales suman un beneficio menor a lo esperado o exigido.

Los indicadores de solvencia y endeudamiento, como los de liquidez circulante, nos dan una clara muestra de nuestra capacidad de pago en el corto y mediano plazo. La rotación de inventarios muestra los excesos de los mismos y los costos financieros que ello origina, además si analizamos este análisis por rubro o producto podremos detectar aquellas que mayor generación de costos financieros y operativos originan.

El estudio de las deudas por pagar y atrasadas, al igual que el de los créditos por pagar y su nivel de atraso permiten determinar el monto total de los mismos, la importancia relativa de los acreedores y deudores en función tanto del importe como de los riesgos implicados en el atraso o falta de pago.

Por otra parte es menester tener los indicadores y ratios relativos a: productividad total o por línea de productos, niveles de satisfacción de los clientes y consumidores tanto en relación a la empresa como a sus productos o servicios. Los niveles de rotación o lealtad de clientes y empleados. Los niveles de fallas y desperfectos por productos y procesos.

Y por último tener una información clara y precisa de la evolución de indicadores concernientes a la evolución del mercado, de los precios de las materias primas e insumos diversos, de las tasas de interés, de los niveles de consumo, del tipo de cambio, de la participación de mercado de los distintos competidores, del cambio en los gustos, cambio en materia legal y cualquier cambio importante en la relación con los proveedores / clientes / competidores / sustitutos y cambios en la barreras de ingreso y egreso que puedan alterar las relaciones.

Una vez que se cuente con toda esta información podremos correlacionar el deterioro en el tiempo de los indicadores financieros en relación a los cambios acaecidos en materia operativa y funcional de la empresa, como en relación a los cambios que tuvieron y tienen lugar en el entorno. El conocerlo nos permitirá determinar las causas de los problemas financieros, además de evaluar los distintos niveles de riesgos y las posibilidades de resolver alguna contingencia.

De este modo, podríamos saber que se están cayendo las ventas debido a bajas en los niveles de satisfacción producidas por falta de entrega a tiempo, errores de facturación y malos servicios postventas. Además ellos pueden estar relacionados a un aumento en la rotación de personal y reducciones considerables en los niveles de productividad de los procesos. A ello debería agregarse la ausencia de beneficios causada por el exceso de costos vinculados a actividades no generadoras de valor añadido.

2.2. Proyección de los flujos financieros

Para que un proyecto pueda llevarse a cabo y obtener el financiamiento adecuado, es necesario la utilización y desarrollo de algunas técnicas de la contabilidad financiera, que permitirán tener una visión más clara sobre el comportamiento financiero del proyecto. Para lograr lo anterior, se utilizan los pronósticos de ventas, gastos e inversiones de un periodo de tiempo, traducir los resultados esperados en los estados financieros básicos: balance general, estado de resultados y flujo de efectivo.

Lo relevante de estas proyecciones financieras, es que incluyen los planes de ventas, mercadotecnia, recursos humanos, compras, inversiones, etc. es decir, todo lo necesario para que el escenario que se plantea pueda realizarse.

Veamos de manera breve en que consiste cada una de ellas:

Pronóstico de ventas. Establece las ventas probables en un periodo de tiempo determinado, estableciendo el esfuerzo requerido de comercialización y producción de bienes y servicios, empleando para ello información histórica relevante sobre el comportamiento de las ventas en periodos pasados. Cuando se inicia un proyecto nuevo, la información requerida para este ejercicio se toma del análisis de la competencia.

Gastos e inversiones. Los gastos se refieren de forma general, a los costos relacionados con aspectos administrativos o ajenos al proceso de producción. Por otro lado, las inversiones se relacionan de forma directa con inversiones en capital y bienes adquiridos para la ejecución del proyecto (maquinaria, equipo y mobiliario, terrenos, inmuebles).

Balance general. Estado Financiero básico que informa en una fecha determinada la situación financiera de la empresa. Es decir, muestra cuanto tiene en caja la empresa, inventarios, bancos, bienes raíces, en cartera o cuentas por cobrar y al mismo tiempo informa cuanto se debe a los proveedores, prestamistas, en impuestos, etc., todo esto de acuerdo con los principios contables generalmente aceptados. Para terminar en: cuanto es lo que realmente le pertenece a la empresa y a los socios de ésta.

Estado de resultados o de pérdidas y ganancias. Es un documento complementario donde se informa detallada y ordenadamente como se obtuvo la utilidad del ejercicio contable.

El estado de resultados esta compuesto por las cuentas nominales, transitorias o de resultados, o sea las cuentas de ingresos, gastos y costos. Los valores deben corresponder exactamente a los valores que aparecen en el libro mayor y sus auxiliares, o a los valores que aparecen en la sección de ganancias y pérdidas de la hoja de trabajo.

Flujo de efectivo. Es un estado financiero proyectado de las entradas y salidas de efectivo en un periodo determinado, y se realiza con el fin de conocer la cantidad de efectivo que requiere el negocio para operar durante un periodo determinado, como puede ser una semana, mes, trimestre o un año.

2.3. Determinación del tipo de financiamiento

La clave para un comienzo exitoso de un proyecto, así como su expansión, es la habilidad para obtener y asegurar el financiamiento apropiado. De todas las actividades del proyecto, la de reunir el capital es la principal. Pero muchos emprendedores que comienzan, descubren rápidamente que la recaudación del capital no es fácil; de hecho, puede ser un proceso complejo y frustrante.

Al respecto, existen diversas fuentes de financiamiento que le permiten a los emprendedores del proyecto, obtener el capital necesario para la puesta en marcha del negocio. Dentro de éstas podemos identificar las principales.

- Prestamos del gobierno a través de programas específicos
- Prestamos del instituciones financieras y bancarias
- Prestamos de familiares y amistades
- Ahorros personales

Hasta el momento, las anteriores se pueden considerar como las principales fuentes de financiamiento para la puesta en marcha de un negocio y cada una de ellas tiene requisitos específicos para lograr obtener el capital de inversión inicial.

2.4. Legislación financiera

La elaboración de información financiera en un proyecto de inversión tiene que cumplir con cierta normatividad en materia de contenido y que son determinados por instituciones que regulan la autenticidad de la información en el caso de México, la regulación de los aspectos financieros que deben atender las empresa establecidas y las que se encuentran en fase de anteproyecto y proyectos sin terminar, son reguladas por la secretarías de Economía y de Hacienda y Crédito Público.