



**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS**

**EFFECTOS DE LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA EN LOS
PRESUPUESTOS DE LAS EMPRESAS INMOBILIARIAS DE LIMA
METROPOLITANA - PERÍODO 2012**

**PRESENTADA POR
MELISSA SACHI Balsa MATOS**

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

LIMA - PERÚ

2013



**EFFECTOS DE LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA EN LOS
PRESUPUESTOS DE LAS EMPRESAS INMOBILIARIAS DE LIMA
METROPOLITANA - PERÍODO 2012**

EL AUTOR HA PERMITIDO LA PUBLICACIÓN DE SU TESIS
EN ESTE REPOSITORIO.
ESTA OBRA DEBE SER CITADA.



USMP
UNIVERSIDAD DE
SAN MARTÍN DE PORRES

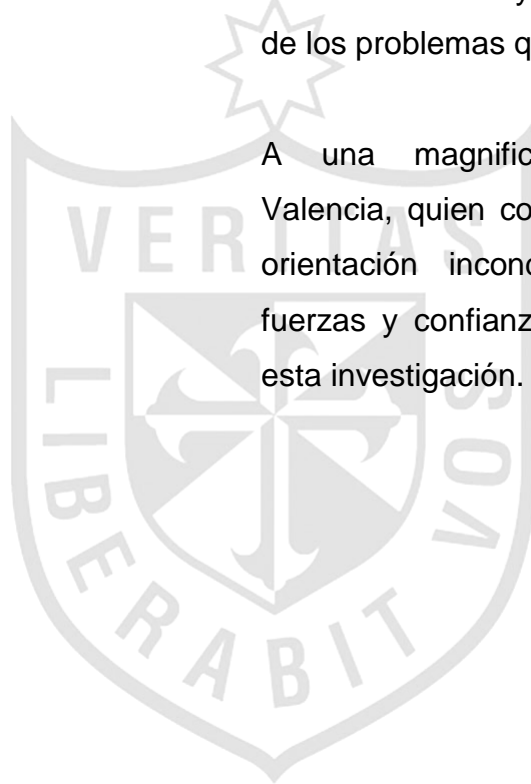
II
SISTEMA DE
BIBLIOTECAS

Dedicatoria

A Dios, por iluminar mi camino.

A quienes considero mis mejores amigos en esta vida, Vilmita y Orlando, mis padres, quienes con sus consejos y cariño brindado han logrado inculcar en mí, los valores del amor y unión familiar, a pesar de los problemas que ésta pueda tener.

A una magnífica persona Mauricio Valencia, quien con su amistad, apoyo y orientación incondicional, logró darme fuerzas y confianza para poder culminar esta investigación.



Agradecimientos

Quiero expresar mi gratitud al asesor temático de mi tesis Mg. Eduardo Alfaro Esparza, en primer lugar, por el apoyo y la total confianza en mí y en segundo, por su estímulo, amabilidad, disposición y dedicación mostrada durante las diferentes fases de elaboración del trabajo que aquí se presenta.

También quiero dar las gracias al Director del Instituto de Investigación Dr. Sabino Talla Ramos, y en especial a la Dra. Carmen Vargas Linares por su amabilidad y por las facilidades brindadas para poder culminar en forma exitosa mi tesis.

TABLA DE CONTENIDO

Portada	I
Dedicatoria	III
Agradecimientos	IV
ÍNDICE	V
RESUMEN(español/inglés)	VII
INTRODUCCIÓN	IX

CAPÍTULO I PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

		pág.
1.1	Descripción de la realidad problemática.....	1
1.2	Formulación del problema.....	3
1.3	Objetivos de la investigación.....	4
1.4	Justificación de la investigación.....	4
1.5	Limitaciones.....	5
1.6	Viabilidad del estudio.....	5

CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO

2.1	Antecedentes de la investigación.....	6
2.2	Bases teóricas.....	6
2.3	Términos técnicos.....	49
2.4	Formulación de hipótesis.....	51
2.5	Operacionalización de variables	51

CAPÍTULO III METODOLOGÍA

3.1	Diseño metodológico.....	52
	3.1.1 Tipo de investigación.....	52
	3.1.2 Estrategias o procedimientos de contrastación de hipótesis....	53
3.2	Población y muestra.....	53
3.3	Técnicas de recolección de datos.....	53
	3.3.1 Descripción de los métodos, técnicas e instrumentos.....	53
	3.3.2 Procedimientos de comprobación de la validez y confiabilidad de los instrumentos.....	53
3.4	Técnicas para el procesamiento y análisis de la información.....	54

3.5	Aspectos éticos.....	54
-----	----------------------	----

CAPÍTULO IV RESULTADOS

4.1.1	Resultado de las entrevistas.....	55
4.2	Caso práctico.....	61

CAPÍTULO V DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

5.1	Discusión.....	91
5.2	Conclusiones.....	98
5.3	Recomendaciones.....	98

FUENTES DE INFORMACIÓN

ANEXOS



RESUMEN

En la presente investigación se determinó el efecto que genera la planificación financiera en los presupuestos de las empresas inmobiliarias de Lima Metropolitana - período 2012. Para este estudio se utilizó la técnica de entrevista dirigida a profesionales con experiencia en el entorno empresarial abocado principalmente a las finanzas, ya que ellos son los encargados de realizar la planificación financiera cada año en sus respectivas empresas. Los resultados de la entrevista fueron contrastadas con el análisis financiero de cada una de las empresas en estudio.

Para el análisis se llevó a cabo un comparativo entre el presupuesto inicial, donde se muestra las expectativas de quienes lo generaron y el presupuesto ejecutado para encontrar las variaciones existentes por año, lo que permitió explicar y evaluar las razones por las que no se midieron los riesgos a fin de poder tomar las medidas necesarias frente a los problemas que se presentaron.

Finalmente, se obtuvo como resultado que muchas veces al momento de realizar una planificación financiera, básicamente en la elaboración de presupuestos, únicamente se toma como criterio los datos mostrados en los estados financieros (hechos pasados) y algunas variables económicas, sin considerar los diferentes riesgos que se producen en el mercado tales como riesgo de tasa de interés, riesgo de tipo de cambio, riesgos políticos, entre otros.

ABSTRACT

In this study we determined the effect that generates financial planning budgets estate companies Maharashtra - 2012 period. For this study we used the interview technique for professionals with experience in the business environment mainly doomed to finance, since they are responsible for performing financial planning each year in their respective companies. The interview results were contrasted with the financial analysis of each of the companies under study.

Data analysis was carried out comparing the initial budget, which shows the expectations of those who generated and executed budget to find the variations per year, allowing explain and evaluate the reasons that were not measured risks in order to take the necessary measures against the problems that arose.

Finally, we obtained the result that many times when making financial planning, basically budgeting only criterion is taken as the data shown in the financial statements (past events) and some economic variables, without considering the various risks that occur in the market such as interest rate risk, exchange rate risk, political risk, among others.

INTRODUCCIÓN

La planificación financiera es una herramienta de gran importancia con la que cuentan las empresas en los procesos de la toma de decisiones. Por esta razón las empresas toman muy en serio esta herramienta y le dedican abundantes recursos. Es también una herramienta que nos permite visualizar el resultado financiero de las estrategias y las operaciones planteadas para un horizonte de tiempo mayor al del presupuesto, contemplando en forma integral todas las variables relevantes y llegando a obtener una comprensión del negocio más profunda que la estrictamente operativa.

De igual modo, elaborar un presupuesto permite a las empresas, los gobiernos y a las organizaciones privadas establecer prioridades y evaluar la consecución de sus objetivos. Son importantes porque ayudan a minimizar el riesgo en las operaciones de la organización, se mantiene el plan de operaciones de la empresa en unos límites razonables, sirven como mecanismo por la revisión de políticas y estrategias de la empresa y direcciones hacia lo que verdaderamente se busca, cuantifica en términos financieros los diversos componentes de su plan total de acción.

Las partidas del presupuesto sirven como guías durante la ejecución de programas en un determinado período de tiempo y sirven como herramienta de comparación una vez que se hayan completado los planes y programas, los procedimientos inducen a los especialistas de asesoría a pensar en las necesidades totales de las compañías, y a dedicarse a planear de modo que puedan asignarse a los varios componentes y alternativas la importancia necesaria. Asimismo, los presupuestos sirven como medios de comunicación entre unidades a determinado nivel y vertical entre ejecutivos de un nivel a otro.

Una red de estimaciones presupuestarias se filtran hacia arriba a través de niveles sucesivos para su ulterior análisis.

De allí la importancia del presente trabajo de investigación y para llevar a cabo el proceso de forma eficiente y eficaz, se contempló cinco capítulos.

El capítulo I, Planteamiento del problema, trata de la descripción de la realidad problemática, la formulación del problema, objetivos de la investigación, justificación de la investigación, limitaciones y viabilidad del estudio.

El capítulo II, Marco teórico incluye antecedentes, bases teóricas, términos técnicos, formulación de hipótesis y operacionalización de variables.

El capítulo III, Metodología, se aprecia el diseño metodológico, la población y muestra, las técnicas de recolección de datos, las técnicas para el procesamiento y análisis de la información y aspectos éticos.

El capítulo IV exhibe los resultados del trabajo de campo, que constituyen los nuevos conocimientos generados por la investigación.

El Capítulo V muestra la discusión, conclusiones y recomendaciones. Seguido de las fuentes de información.

Por último, se presentan los anexos.

1.1. Descripción de la realidad problemática

Actualmente existe un sin número de causales que provocan ciertos desórdenes en las empresas de distintos sectores, por lo que en la presente investigación titulada **Efectos de la planificación financiera en los presupuestos de las empresas inmobiliarias de Lima Metropolitana - período 2012** - se abordó los problemas que vienen afectando a las empresas del sector inmobiliario, los cuales fueron analizados y estudiados.

El sector inmobiliario, es uno de los sectores que ha tenido mayor incidencia en el crecimiento de producción nacional, debido a la demanda insatisfecha que existe, este sector desde hace unos años ha venido evolucionando positivamente y tratando de solucionar la brecha intensa de déficit de 2 millones de viviendas a nivel nacional para los 30 millones 475 mil habitantes de este país, de los cuales el 25 % se encuentra en Lima.

El sector construcción continúa con su evolución ya que por su efecto multiplicador debido a su capacidad de generar empleo intensivo en mano de obra, está estrechamente ligado al desempeño de diversas industrias y se ve impulsado por el programa gubernamental denominado fondo mi vivienda; que tiene como misión: “Facilitar el acceso a la vivienda, principalmente a las familias con menores ingresos a través de la gestión concertada entre el estado, el sector inmobiliario y financiero”.

Este fondo comprende el programa de techo propio, dirigido a las familias con ingresos mensuales menores a s/.1,665.00 con el fin de comprar, construir o mejorar su vivienda, la misma que contará con servicios básicos de luz, agua, desagüe; el bono familiar habitacional de este programa, es un subsidio directo que otorga el Estado a una familia de manera gratuita como premio a su esfuerzo ahorrador y no se devuelve. El valor del bono varía de acuerdo a la modalidad a la que la familia postule; y recientemente lanzado el crédito mi construcción: el cual

dispone de una línea de crédito por 15 millones de soles ofrecida por siete instituciones financieras del país.

Asimismo, comprende el programa “Mi Construcción”, que facilita el acceso de capital a familias con propiedad que aspiran a construir o mejorar su vivienda, está dirigido a las personas que no pueden acceder a un crédito o tienen que pagar tasas muy altas. el financiamiento va desde s/.10.950 hasta s/.54.750 con plazos de hasta 96 meses y tasas de 13%, gracias a estas facilidades las entidades financieras ofrecen un entorno de tipos de interés competitivos, la tasa de interés para los créditos en moneda nacional se ha movido entre 9.41 % y 9.22 % con un mínimo de 8.76 %; por su parte, la inversión pública en infraestructura también contribuye a su crecimiento, lo cual logra activar la industria de la construcción y muchas otras actividades económicas relacionadas con ella.

El auge observado en los últimos años en este sector se basa en el incremento sostenido en el precio de un bien que excede largamente su valor, alimentado por la proliferación de créditos y la aparición de expectativas alcistas “especulación”; en los últimos 15 años los precios de m² por departamento han subido en 168 % y 159 % según la zona de ubicación; ha habido una evolución tanto en el precio por m² y en el salario promedio mensual de la población, un ejemplo claro es a finales del 2012 el precio por m² bordeaba los s/.3,500.00 a comparación del sueldo promedio de una persona por s/.2,500.00; se puede concluir que el salario no ha sido un driver para el crecimiento de la demanda en el sector construcción.

Está demostrado que el sector inmobiliario es importante en la economía del Perú; sin embargo algunas empresas inmobiliarias de Lima metropolitana, no realizan una buena planificación financiera, la cual busca determinar y alcanzar los objetivos de la empresa.

Los programas y proyectos se materializan en planes de actividades que van a indicar las metas específicas de las áreas y de las personas y conjuntamente la cuantificación del dinero requerido para poder cumplir las metas, éstas se verán reflejadas en los presupuestos, además se necesitará plantear las estrategias que

se utilizarán, para poder lograr el avance exitoso de todas las partes con misión al objetivo trazado.

La problemática existente actualmente en las áreas financieras de las empresas inmobiliarias es el poco conocimiento del negocio al elaborar el plan financiero en donde puedan plantear las estrategias para alcanzar los objetivos trazados por la empresa y a la vez contemplar los riesgos que se puedan generar en el camino de un proyecto, los cuales siempre afectarán al presupuesto inicial y estos serán contrastados con el presupuesto final, lo que repercutirá en la aparición de desviaciones favorables o negativas para la empresa.

El ámbito donde se desarrolló la investigación son las empresas inmobiliarias de Lima metropolitana, el período contemplado en la investigación fue de enero a diciembre 2012, para llevarla a cabo, se aplicarán técnicas de recojo de investigación a todas las personas vinculadas al sector de administración y finanzas de las empresas inmobiliarias.

1.2. Formulación del problema

Problema principal

¿De qué manera la planificación financiera incide en los presupuestos de las empresas inmobiliarias de Lima Metropolitana, período 2012?

Problemas secundarios

- a) ¿De qué manera el plan financiero incide en el control financiero de los presupuestos de las empresas inmobiliarias de Lima Metropolitana, período 2012?
- b) ¿Cómo incide la política de financiamiento en el nivel de inversión y endeudamiento de las empresas inmobiliarias de Lima Metropolitana, período 2012?
- c) ¿De qué manera la estructura económica-financiera incide en los ingresos y gastos de las empresas inmobiliarias de Lima Metropolitana, período 2012?

1.3. Objetivos de investigación

Objetivo general

Determinar si la planificación financiera incide en los presupuestos de las empresas inmobiliarias de Lima Metropolitana, período 2012.

Objetivos específicos

- a) Determinar si el plan financiero incide en el control financiero de las empresas inmobiliarias de Lima Metropolitana, período 2012.
- b) Conocer si la política de financiamiento incide en el nivel de inversión y endeudamiento de las empresas inmobiliarias de Lima Metropolitana, período 2012.
- c) Conocer si la estructura económica-financiera incide en los ingresos y gastos de las empresas inmobiliarias de Lima Metropolitana, período 2012.

1.4. Justificación de la investigación

El planteamiento inicial de nuestra investigación, se debe a la trascendencia de conocer cómo se debe realizar una correcta planificación financiera y su influencia en la elaboración del presupuesto, esta medida depende en parte de que dicho negocio sea un éxito o un fracaso, por lo tanto para un empresario, el control de los recursos de su empresa constituye un elemento indispensable.

En el presente trabajo de investigación se ha identificado los distintos problemas planteados, cuyos resultados serán útiles para los empresarios del sector inmobiliario, a través de la solución de los problemas frecuentes y explicar los hechos relevantes que se presenten.

1.5. Limitaciones de la investigación

En la presente investigación no se han encontrado dificultades significativas lo que ha permitido su realización.

1.6. Viabilidad del estudio

En el trabajo de investigación se contó con la información necesaria para su desarrollo, asimismo se dispuso de los medios necesarios como materiales, tecnología entre otros y el tiempo requerido para investigar, lo que permitió aportar medidas correctivas oportunas que puedan servir para una gestión empresarial; por lo cual, se considera que la investigación ha sido viable.



CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la investigación

Se revisó la literatura en las bibliotecas de las universidades, páginas webs de libros y tesis a nivel nacional e internacional, encontrándose tesis de investigación de profesionales, que tuvieron como objetivo principal entender en qué consiste la planificación financiera.

García Trujillo, Adriana del Carmen (2010), *Aplicación del presupuesto en la planeación financiera a una empresa restaurantera*, "tesis de grado académico no publicada, Escuela Superior de Comercio y Administración, Unidad Santo Tomás, México DF, México.

Describe que la planeación financiera requiere de tres fases para lograr los objetivos que se hayan determinado: planear lo que se quiere hacer, llevar a cabo lo planeado y verificar la eficiencia de cómo se hizo.

Gancino Vega, Adriana Ivonne (2009): *La planificación presupuestaria y su incidencia en la información financiera de la fundación Pastaza en el período 2009*.

Nos define que el presupuesto en las entidades tiene un rol importante, pues permite tomar medidas para enfrentar situaciones difíciles de decisiones financieras y de gestión, por eso el presupuesto nace con la finalidad de controlar las actividades de una entidad, como un proceso lógico y normal del desarrollo económico y social.

2.2. Bases teóricas

2.2.1 Planificación financiera

Planificación

Es la acción de toma de decisiones para poder seleccionar objetivos y misiones que a su vez serán desarrollados en base a procedimientos en los cuales se

aplica la racionalidad y organización que tienen como fin el logro de los objetivos trazados.

A continuación se plantea la definición de algunos autores:

Stoner, James (1996). “Es el proceso de establecer metas y elegir medios para alcanzar dichas metas”.

Murdick, Robert (1994): “Consiste en decidir con anticipación lo que hay que hacer, quien tiene que hacerlo, y como deberá hacerse”.

Koontz, Harold y Wehrich, Heinz (1998): “La planificación conduce a seleccionar misiones y objetivos, así como las acciones necesarias para cumplirlos y requiere por lo tanto de la toma de decisiones: esto es, de la elección de cursos futuros de acción a partir de diversas alternativas”.

Welch, Glenn A. (2005): “Planificación es el proceso de desarrollar objetivos empresariales y elegir un futuro curso de acción para lograrlos”.

Backer, Jacobsen (2004): “Diseño de acciones cuya misión será cambiar el objeto de la manera en que este haya sido definido”.

Ander-Egg, Ezequiel (2000): “Planificar es utilizar procedimientos con el fin de introducir racionalidad y organización en la acción, para alcanzar metas y objetivos”.

Kaufman, Rogger (1998), caracteriza al proceso de planificación: “posee carácter científico, sistemático y racional: especifica objetivos y metas; define estrategias de acción y finalmente prevé sistema de control y retroalimentación”.

Chadwick, George (1931): “Proceso de reflexión y acción humana”.

Sánchez Navarro, Fortunato (1998): “Es el proceso de previsión de las acciones necesarias entre el comienzo y la terminación de algo, así como la organización de su realización.”

Planificación financiera

La planificación financiera está unida y es parte integrante, y fundamental, de la planificación general de la empresa. Es, por tanto, aquella parte del proceso general de planificación en donde se cuantifican los proyectos de la empresa en

términos de costes de inversión y necesidades de financiación para tales inversiones.

Stephen (1996), define la planificación financiera como la declaración de lo que se pretende hacer en un futuro, y debe tener en cuenta el crecimiento esperado; las interacciones entre financiación e inversión; opciones sobre inversión y financiación y líneas de negocios; la prevención de sorpresas definiendo lo que puede suceder ante diferentes acontecimientos y la factibilidad ante objetivos y metas.

Weston (2006), plantea que la planificación financiera implica la elaboración de proyecciones de ventas, ingresos y activos tomando como base estrategias alternativas de producción y mercadotecnia, así como la determinación de los recursos que se necesitan para lograr estas proyecciones.

Brealey y Myers (1994), la definen como un proceso de análisis de las influencias mutuas entre las alternativas de inversión y de financiación; proyección de las consecuencias futuras de las decisiones presentes, decisión de las alternativas a adoptar y por último comparación del comportamiento posterior con los objetivos establecidos en el plan financiero.

La planificación financiera es una técnica que reúne un conjunto de métodos, instrumentos y objetivos con el fin de establecer en una empresa pronósticos y metas económicas y financieras por alcanzar, tomando en cuenta los medios que se tienen y los que se requieren para lograrlo.

También se puede decir que la planificación financiera es un procedimiento en tres fases para decidir qué acciones se deben realizar en lo futuro para lograr los objetivos trazados: planear lo que se quiere hacer, llevar a cabo lo planeado y verificar la eficiencia de cómo se hizo. La planificación financiera a través de un presupuesto dará a la empresa una coordinación general de funcionamiento.

Importancia de la planificación financiera

Existen poderosas razones que nos inducen a afirmar que es totalmente necesario que las empresas, en momentos de tanta incertidumbre y cambio como los actuales, planifiquen sus actividades y no se conviertan en barcos a la deriva; muchos autores han disertado sobre la importancia de la planificación:

Koontz & O'Donnell, (1967) han expuesto sus razones concretas sobre la importancia fundamental de la función de planificación las mismas se muestran a continuación:

- Neutralización de la incertidumbre y el cambio el futuro se caracteriza por la incertidumbre y el cambio, y ello hace que la planificación sea una necesidad.
- Concentración de la atención en los objetivos: debido a que toda la planificación está dirigida hacia la obtención de los objetivos de la empresa, el acto mismo de planificar concentra su atención en esos objetivos.
- Obtención de una operación económica. la planificación minimiza los costos debido a la importancia que da a una operación eficiente y consistente. sustituye la actividad individual poco coordinada por el esfuerzo conjunto dirigido; el flujo de trabajo desigual por el flujo de trabajo uniforme y los juicios precipitados por la decisión deliberada.
- Facilitación del control: un ejecutivo no puede controlar las realizaciones de sus subordinados sin haber planificado metas con las cuales compararlas.

Mercado, (1995) indica que es tan importante como organizar, dirigir o controlar, porque la eficiencia no se logra con la improvisación y, si administrar es hacer a través de otros, necesitamos hacer planes sobre la forma cómo esa acción se habrá de coordinar. El objetivo no se lograría si los planes no lo detallaron para ser alcanzado. Todo control sería poco efectivo si no se compara con un plan previo. Sin planes se trabaja a ciegas.

Si bien este autor toma en cuenta esta función como primordial para la dirección, en muchas ocasiones se le subestima, y es natural creer que pertenece a personas de alto nivel (ejecutivos), lo cual no es correcto.

Mathes (1988) nos expresa que la planificación financiera es necesaria diciendo que hay que gastar más tiempo en planificar el futuro el éxito o fracaso de hoy depende fuertemente de decisiones tomadas en el pasado; dada la velocidad con que se producen los cambios resulta todavía más crucial un enfoque prospectivo.

La planificación debe permitir ayudar a traducir la visión estratégica de la empresa, en planes operativos y los dirigentes deben saber de la importancia de este hecho y dedicar el máximo de tiempo para esta labor. La planificación debe convertirse en la forma más usual de trabajar.

Es por eso que el poder tener un punto de referencia como la historia de la empresa del año anterior se logra tener información valiosa para la toma de decisiones y poder lograr orientar el rumbo de la empresa, definiendo estrategias, objetivos e indicadores que ayuden a definir las prioridades de la empresa del pasado para poder aplicarlo al futuro de la empresa.

Objetivos de la planificación financiera

- Establecer metas específicas que sustenten la toma de decisiones oportunas.
- Servir como medio de comunicación, coordinación y cooperación de los diferentes departamentos que integran la empresa.
- Establecer una guía de actividades para los gerentes de la empresa.
- Minimizar riesgos y aprovechar los recursos financieros y oportunidades que posea la empresa (decidir anticipadamente las necesidades de dinero y su correcta aplicación) los presupuestos son la herramienta más importante con lo que cuenta para alcanzar sus objetivos.

El proceso de planificación de la empresa, es el diseño y cuantificación del futuro deseado por ella, futuro que debe ser alcanzable. No cabe la idea de una empresa que no planifique.

Proceso de la planificación financiera

En términos de proceso, los diferentes autores plantean el mismo integrado por varias etapas, algunas de tipo secuencial otras incorporando la retroalimentación de etapas:

1. Determinar la situación financiera actual.
2. Desarrollar metas financieras.
3. Identificar curso de acción alternativo.
4. Evaluar alternativas.
5. Crear e implementar un plan de acción financiero.
6. Revisar y modificar el plan financiero.

Cuadro n°1: Proceso de la planificación financiera



Clasificación de la planificación financiera

Es de suma importancia poder identificar los tipos de planificación que existen, es por eso que existen diferentes criterios de clasificación que plantean distintos autores para identificar dicha función.

Una forma de identificar la planeación es por: su tamaño, su ámbito, su forma, por su propósito, por su duración y su curso.

a) Según su tamaño:

- Macropectiva: abarca una problemática integral.

- Microspectiva: abarca una problemática específica.

b) Según su ámbito:

- integral: comprende aspectos externos del medio en que se encuentra el objeto de estudio, internos, es decir el funcionamiento interno del sistema.

c) Según su forma:

- programas.
- proyectos.

d) Según su propósito:

- estratégica. tiende a crear condiciones y medios para llevar a cabo planes y programas.
- trascendente. busca producir cambios significativos en el sistema casi siempre a largo plazo.
- resolutive. la planeación a corto plazo y sus efectos son inmediatos.
- según su duración.
- corto plazo. planeación a un año (operacional).
- mediano plazo. planeación a cinco años (táctica).
- largo plazo. considerar una planeación con un horizonte temporal a los diez años. (estratégica).

f) Según su curso:

- (Koontz & o' Donnell, 1967; Gorostegui, 1989), coinciden que han de distinguirse entre planes a corto plazo y planes a largo plazo según el horizonte temporal de la planificación. La primera suele tener un horizonte de planificación no superior a un año, Gorostegui agrega además que esta clasificación es denominada por otros expertos por planificación táctica; a diferencia de los planes a corto plazo, los de largo plazo tienen un mayor horizonte en el tiempo, mayor alcance, mayor impacto e independencia; algunas empresas planifican a solo dos años, mientras que otras tienen planes a veinte o treinta años, pero el horizonte temporal más habitual está comprendido entre tres y cinco años. La forma más extendida de planificación a largo plazo es la denominada planificación estratégica.

Plan financiero

El plan financiero es la herramienta de la planificación financiera, el cual permite poder expresar lo que se espera de una empresa en un tiempo futuro en carácter monetario; es la parte final del proceso de planificación y se entiende que ha sido comprendido en base a la selección de estrategias, objetivos y un exhausto estudio los cuales servirán para poder alcanzar las metas trazadas por la empresa.

Importancia del plan financiero

Los planes financieros son importantes y necesarios para apoyar a la planificación de inversión y las decisiones financieras futuras que pueda tener la empresa; sin algún tipo de plan la empresa se vería desorientada en este mundo económico que es tan cambiante y sin ningún objetivo que tenga en claro persistir.

El plan financiero es simplemente el mapa que contiene las direcciones a seguir para que realices tus metas financieras.

Elaboración del plan financiero

La planificación financiera permite que las empresas puedan lograr mantener óptimos niveles de liquidez, solvencia y rentabilidad.

El plan financiero ayuda a poder determinar los elementos de acuerdo a la necesidad y las características de la empresa:

Un presupuesto sólido y realista que considere una proyección de ventas y los costos de operación, una estructura de fuentes de financiamiento, un análisis de flujo de efectivo, un análisis del punto de equilibrio y finalmente los estados financieros presupuestados o proyectados.

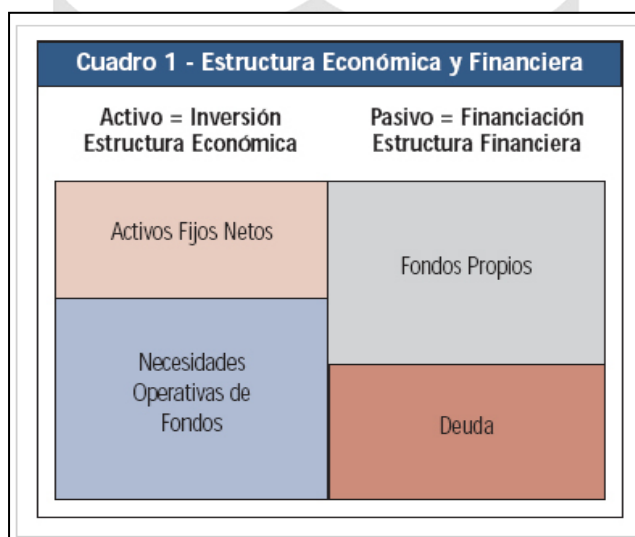
Para la correcta elaboración del plan financiero, han de considerarse todos los aspectos que sean necesarios como: inflación, tasa de interés, costo de

oportunidad, costos de las fuentes de financiamiento, capacidad productiva de la empresa, disposiciones legales vigentes, tasas de impuestos y otras restricciones que pueden presentarse como características del mercado donde se opere y del propio giro del negocio.

Estructura económica – financiera

La estructura económica está compuesta por las inversiones en activos fijos netos y en necesidades operativas de fondos; y la estructura financiera se compone de recursos propios y recurso ajenos.

Cuadro N°2: Estructura económica-financiera



Estructura económica:

El activo recoge todos los bienes y derechos que tiene la empresa. Por eso al activo se le denomina estructura económica o capital productivo.

Desde este punto de vista el activo es una combinación de factores productivos, de los cuales algunos tienen un carácter permanente en la empresa (activo no corriente) y otros tienen un carácter circulante (activo corriente).

Activo no corriente: son los bienes cuya función es asegurar la vida de la empresa y están vinculados a esta de manera permanente.

Los podemos clasificar en:

- Inmovilizado material: la característica es que son bienes de activos tangibles.
Ej. Maquinaria, construcciones, terrenos, ordenadores, etc.
- Inmovilizado inmaterial: la característica es que con bienes de activo intangible.
Ej. Una patente, una marca, derecho de traspaso, etc.
- Inmovilizado financiero: son activos de naturaleza financiera.
Ej. Acciones, obligaciones, bonos, etc.

Activo corriente: son activos que están sujetos a un continuo proceso de renovación, ligado al ciclo productivo y comercial de la empresa.

Los elementos de activo corriente según su menor o mayor grado de liquidez se clasifican en:

- Realizable (existencias): son elementos patrimoniales susceptibles de ser almacenados que tienen como finalidad ser vendidos cuando estén terminados o consumidos
- Exigible (clientes): está formado por los derechos de cobro que la empresa puede exigir a su vencimiento.
- Disponible: lo integran aquellos elementos cuya disposición en liquidez es inmediata y que representan la tesorería de la empresa.

Estructura financiera

El pasivo del estado de situación financiera recoge las distintas fuentes de financiación que utiliza la empresa, es decir, nos informa de dónde proviene el dinero. La clasificación de estos recursos puede hacerse atendiendo a su origen (interna o propia, y externa o ajena), o bien, atendiendo al tiempo durante el cual están disponibles para la misma (corto o largo plazo).

Fundamentalmente podemos hablar de financiación interna y financiación externa, con las matizaciones y variantes que desarrollaremos en los siguientes epígrafes. La diferencia fundamental entre ambos capitales viene dada por su referencia o no a los recursos generados por la empresa, ya sean típicos o atípicos.

La elección de una estructura financiera que pretenda, como objetivo fundamental, la maximización del valor de la empresa a través de la optimización del coste financiero, pasa por garantizar la liquidez como primera medida política. En este sentido, el tipo y el tamaño de la empresa entre algunos factores internos así como el sector y demás factores externos, dificultan la posibilidad de buscar un modelo estándar. El conocimiento de las diversas fuentes financieras y su correspondiente coste financiero nos permitirá analizar, comparar y elegir correctamente la que mejor se adapte a cada circunstancia concreta.

Las diferentes formas de financiación se pueden agrupar en siete grandes conjuntos de fuentes con características bien diferenciadas:

1. La autofinanciación.
2. La ampliación de capitales propios.
3. La obtención de recursos casi propios o a largo plazo constituidos por obligaciones convertibles en acciones o con warrants de opción de suscripción de acciones.
4. La obtención de recursos ajenos mediante créditos a largo, medio y corto plazo.
5. La emisión de obligaciones, bonos y demás títulos valores reembolsables.
6. El crédito inter-empresarial (pago aplazado a proveedores y acreedores).
7. Subvenciones.

La selección de una estructura financiera concreta debe prestar atención a tres aspectos fundamentales:

- El nivel de endeudamiento: proporción entre recursos financieros propios y ajenos.
- El equilibrio financiero entre las distintas masas patrimoniales de la empresa: trata de preservar la liquidez de la empresa, es decir, la capacidad de hacer frente a los pagos en todo momento.
- La elección apropiada de fuentes de financiación.

La autofinanciación: la autofinanciación es el recurso que más potencia la empresa, puesto que supone la reinversión de los recursos generados, pero tiene

que compaginarse con la adecuada remuneración de los capitales propios y considerar cómo influye la fiscalidad en esta forma de financiación. La autofinanciación puede considerarse como la parte de los beneficios, o de los recursos generados, que permanece en el seno de la empresa, es decir, los beneficios no distribuidos, que pueden tomar la forma de reservas, fondos de amortización y provisiones. Esto es lo que se denomina autofinanciación bruta o global.

La autofinanciación por mantenimiento: la amortización está constituida por aquellos fondos que garantizan una continuidad en la cantidad de activo neto de la empresa, es decir mantienen “intacto” el valor real de la empresa. Como es lógico, esos fondos de mantenimiento son los creados por las dotaciones a amortizaciones, las provisiones y cualquier otra cuenta de correcciones de valoración.

La autofinanciación por enriquecimiento: es la destinada a aumentar la potencialidad de la empresa. Está constituida por los beneficios no distribuidos y ahorrados, es decir, las reservas y el exceso de los fondos de amortización sobre la depreciación económica y de las provisiones sobre los riesgos y gastos a cubrir.

Ampliaciones de capital: se trata de la operación mediante la cual la empresa incrementa su cifra de capital social.

Clases de ampliación de capital:

1. Por nuevas aportaciones dinerarias.
2. Por aportaciones no dinerarias, siendo preceptivo el informe de expertos independientes.
3. Por compensación de créditos contra la sociedad, por ejemplo, la conversión de obligaciones en acciones.

Por la transformación de reservas o beneficios que ya figuraban en dicho patrimonio, pudiendo utilizar al efecto las reservas disponibles, las primas de emisión y la reserva legal si ésta excede el 10% del capital ya aumentado.

También debemos mencionar que las acciones pueden ser ordinarias o preferentes. Las acciones ordinarias perciben el dividendo de acuerdo a la política de dividendos. Las acciones preferentes perciben un porcentaje fijo como si fuera un interés y tienen prioridad en el reparto antes que las acciones ordinarias.

Los títulos convertibles y warrants: los títulos convertibles ya sean bonos u obligaciones, son aquellos instrumentos híbridos entre renta fija y renta variable, o, entre recursos ajenos y propios, que llevan aparejada la posibilidad de convertirse en acciones.

Los warrants ofrecen la posibilidad de negociar la opción de conversión por separado del título que la acompaña, de tal forma que su precio varía en función de cómo lo hagan las acciones de la compañía.

En los títulos convertibles, la opción de convertibilidad no es separable del título de la deuda en sí. Cuando llega el momento de la realización, el suscriptor, o se convierte en accionista, o sigue siendo acreedor.

Operaciones bancarias: pueden ser a corto o a largo plazo. Las operaciones a corto plazo, son en general, aquellas que tienen plazo inferior a un año y que se llevan a cabo para solucionar problemas puntuales de liquidez como por ejemplo: operaciones de descuento comercial, préstamos a corto plazo, utilización de tarjetas de crédito etc.; las operaciones a largo plazo, tienen como fin financiar inversiones cuya rentabilidad esperada se prolongue por períodos superiores a un año como es la adquisición de activo fijo.

Emisión valores reembolsables: para conseguir una financiación de grandes proyectos se suele recurrir a la emisión de títulos en los que pasado un plazo, se reembolsa al comprador el nominal del mismo. La empresa emisora se

compromete a pagar un interés periódico previamente fijado en las condiciones de la emisión.

El crédito inter empresarial: está constituido por el crédito comercial o crédito por parte de los proveedores de la empresa.

las subvenciones: el tema de las subvenciones ha sido bastante debatido tanto a nivel nacional como internacional ya que estas ayudas públicas distorsionan la competencia y son una forma clarísima de intervencionismo de los poderes políticos en la economía, además estas ayudas implican riesgos de tráfico de influencias. Las formas de ayuda más utilizadas son:

- subvención a fondo perdido.
- subvención de puntos de interés.
- préstamo o crédito preferencial.
- participación de capital.
- desgravación de la seguridad social.
- reducción de impuestos.
- premios.
- asistencia no financiera.

Otras modalidades de financiación ajena.

El leasing o arrendamiento financiero es un término utilizado universalmente que puede definirse como un arrendamiento mercantil. Mediante un contrato, una compañía de leasing adquiere en propiedad los bienes objeto del contrato y simultáneamente cede su uso al arrendatario durante un tiempo convenido por un precio distribuido en cuotas periódicas. Al cumplirse el plazo de vigencia establecido, y según la modalidad de leasing, se cancelará el arrendamiento, se renovará o el arrendatario ejercerá la opción de compra, que es lo más habitual.

El factoring es un contrato en virtud del cual una de las partes (cedente) cede a la otra (factor) sus créditos comerciales o facturas frente a un tercero al efecto que la

sociedad de factoring realice todos o alguno de los siguientes servicios: gestión de cobro, administración de cuentas, cobertura de riesgos o financiación.

Equilibrio entre inversiones y financiaciones. Fondo de rotación.

En general, debe haber una cierta correspondencia entre la liquidez del activo y la exigibilidad del pasivo, para evitar el riesgo de que la empresa se vea en la necesidad de suspender sus pagos durante un plazo más o menos largo.

Siguiendo este criterio conservador, el activo fijo ha de ser financiado con capitales permanentes y solo el activo circulante ha de serlo con pasivo a corto plazo.

Además, para evitar el riesgo de un desfase entre el ritmo de cobros generados por el activo corriente y el ritmo de pagos derivado de la exigibilidad del pasivo a corto, una parte del activo circulante ha de ser financiado con recursos permanentes. Es decir, el pasivo a corto plazo ha de ser menor que el activo circulante.

El financiar todo el activo circulante con créditos a corto plazo (pasivo circulante), resultaría excesivamente peligroso desde un punto de vista financiero, pues cualquier desfase en la corriente de cobros con relación a la corriente de pagos originados en el ciclo de explotación, llevaría a la empresa a una situación de crisis, ya que no podría cumplir sus compromisos con los acreedores por falta de liquidez.

El fondo de maniobra (fm) o fondo de rotación lo podemos definir de las siguientes formas:

- Exceso de capitales permanentes sobre el activo.
- Diferencia entre el activo circulante y el pasivo circulante.
- Parte de los capitales permanentes que financian el activo circulante.
- Parte de los capitales propios que financian el activo circulante (se supone que las deudas o créditos a mediano y largo plazo financian el activo fijo).

Si $f_m < 0$: quiere decir que no existe, por lo tanto parte del activo fijo estaría financiado con pasivo a corto plazo, para poder cumplir los compromisos se tendría que vender o realizar parte del activo fijo.

Si $f_m = 0$: el activo corriente = pasivo corriente, al mínimo desfase en la corriente de cobros la empresa no podría cumplir sus compromisos.

Si $f_m > 0$: quiere decir que existe, por lo tanto la empresa cuenta con un fondo al que recurrir en caso de eventuales incumplimientos de la corriente de cobros para poder cumplir con sus compromisos a corto plazo.

Si $f_m = \text{activo corriente}$: la empresa no utiliza la fuente de financiación a corto plazo para sus activos. ¿Es esto bueno? no necesariamente. Suele ocurrir en las actividades comerciales que los proveedores concedan crédito con coste cero, si la empresa no lo utiliza no estaría empleando eficientemente los recursos. En realidad pocas empresas renuncian al crédito de este tipo, a no ser, que se concedan descuentos por pronto pago.

Políticas de financiamiento

Las decisiones de financiamiento tienen como finalidad contribuir a la concreción del objetivo del administrador financiero. Ante esta situación deberíamos definir 2 aspectos de vital importancia que afectan, según cual sea su elección, a la administración de los activos de trabajo y por consiguiente a la rentabilidad de la firma; ellos son:

1. Elección del enfoque de cobertura;
2. Elección del fondeo.

Enfoques de cobertura

La elección de la modalidad de cobertura guarda una relación directa con el grado de permanencia temporal de los activos en un caso o con los vencimientos de las obligaciones en otro.

a) Temporalidad de la inversión

Los estados financieros de la empresa son una de las herramientas con las que el administrador financiero cuenta para obtener información que lo ayudará en el logro de la maximización del valor de la firma.

La clasificación contable de los activos en corrientes y no corrientes, nos brinda la magnitud de los activos de corto y largo plazo. Considerando que el activo representa la inversión total de la empresa, podemos decir que el Estado de Situación Financiera separa la inversión de corto plazo de la inversión fija.

El enfoque de cobertura temporal de la inversión se basa en vincular los activos y su correspondiente financiación en función de su grado de permanencia, de tal manera que el activo corriente se financia con deudas de corto plazo y los activos no corrientes con fuentes de fondos de largo plazo.

Se produce un calce entre la inversión y su fondeo en relación directa al aspecto temporal de los activos.

Se deben considerar algunas circunstancias que amplían y profundizan el análisis de este enfoque, acercándolo a la realidad, ya que el desarrollo de la operatoria normal de la empresa, hace imposible ajustar exactamente la inversión de corto y largo plazo con sus correspondientes fuentes de fondos de la misma madurez.

La práctica profesional nos muestra que las inversiones no corrientes se financian con una porción de fondos de largo plazo (pasivo no corriente y fondos propios), mientras que el excedente de estos fondos financia al capital de trabajo neto; es decir que la diferencia del activo corriente y el pasivo corriente, se financia con fondos de largo plazo. De esta manera puede observarse como parte del capital propio soporta las variaciones que se producen en el ciclo operativo de la firma (capital de trabajo).

Otro aspecto que nos muestra la realidad es que los activos no guardan el mismo grado de permanencia. Teniendo en cuenta el ciclo operativo de la empresa (dinero-mercadería-dinero), podemos ver cómo ciertas partidas que se

encuentran clasificadas como corrientes, en realidad adquieren las características de activos inmovilizados. Podemos citar a modo de ejemplo que una porción de los inventarios está formado por el stock mínimo, que adquiere la característica de permanente, aunque pertenezca al activo corriente. Es decir que el rubro desde un punto de vista financiero tiene una porción permanente y otra fluctuante; la permanente es necesaria para el desarrollo del ciclo operativo de la empresa, la fluctuante varía según la evolución de este ciclo operativo.

Similares características pueden encontrarse en otros rubros corrientes, como ser el saldo mínimo de caja (disponibilidades).

Cabe la aclaración de que en las deudas corrientes existe también la calificación de permanentes y fluctuantes.

Considerando estas circunstancias tendremos al activo total compuesto de la siguiente forma:

Activos corrientes fluctuantes
+ <u>Activos corrientes permanentes</u>
Activos corrientes
+ <u>Activos no corrientes</u>
Activo total

Ante esta situación en este enfoque de cobertura temporal, la financiación de la inversión sería la siguiente:

Inversión	Financiación
Activos corrientes fluctuantes	Fondos de corto plazo
Activos corrientes permanentes	Fondos de largo plazo
Activos no corrientes	Fondos de largo plazo

Adicionalmente debe tenerse en cuenta que la financiación de activos fluctuantes con fondos de largo plazo provocará en ciertos momentos excesos de fondos que afectarán la rentabilidad, debido a que se generan intereses por fondos que no se utilizan. Inversamente si se financian inversiones permanentes con fondos provenientes de corto plazo, se incrementa el riesgo de no poder financiar las inversiones o tener que pagar costos superiores a los del mercado para cubrir las necesidades financieras.

El efecto generado por el riesgo es muy importante, ya que en condiciones de certidumbre es factible lograr aparear las necesidades con el financiamiento, pero a medida que el riesgo crece se comienza a utilizar "colchones financieros", que reducen el riesgo, pero que al mismo tiempo afectan la rentabilidad.

Como observamos bajo este enfoque la decisión sobre el monto y la composición de los activos corrientes y sus fuentes de financiamiento implican una compensación entre el riesgo y la rentabilidad.

Financiar requerimientos de corto plazo con pasivos de largo plazo obligaría a pagar intereses por mantener fondos durante los períodos en que no son necesarios.

Los activos fijos y la parte permanente de los activos corrientes se financiarán con pasivos de largo plazo, con patrimonio y con el componente permanente de los pasivos corrientes. En realidad muchas veces, la inversión en activos fijos es financiada parcialmente por pasivos de largo plazo y parcialmente con fondos propios, aunque a veces también se financia el saldo con capital de trabajo neto.

b) Vencimiento de las deudas

Esta modalidad consiste en buscar la sincronización entre los vencimientos de las obligaciones de la empresa y los ingresos futuros de fondos que se generan en ella. Como puede observarse este enfoque es netamente financiero, sin necesidad de datos contables, ya que se necesita conocer los flujos de fondos futuros de la empresa, es decir un manejo de lo percibido y no del concepto contable del devengamiento.

Es necesario que la empresa cuente con un buen sistema de información, debido a que los flujos futuros de fondos, tanto cobros como pagos, tienen un carácter dinámico, debido a los cambios y movimientos que se producen durante el ciclo operativo de la empresa.

Es de suma importancia el trabajar con un programa de vencimientos de las deudas, de allí la necesidad de contar con información rápida y precisa; ya que este enfoque intenta lograr que los pagos que debe efectuar la empresa se produzcan con fecha posterior a sus cobros; es decir que los flujos futuros de ingresos sean anteriores a los flujos futuros de egresos, con lo cual se dispondrían de los fondos necesarios para afrontar las obligaciones. Cabe aclarar que además de la temporalidad de los vencimientos debe tenerse en consideración los montos a cobrar y pagar, debiendo alcanzar los fondos a cobrar para la cancelación de las futuras erogaciones.

El factor riesgo tiene incidencia importante en este enfoque, ya que en condiciones de certeza lo ideal es buscar una exacta sincronización entre los ingresos y los egresos futuros, pero en condiciones de incertidumbre el riesgo aumenta, ante lo cual pueden producirse fluctuaciones en los flujos de fondos que afectan los importes pronosticados, una alternativa ante esta situación, es el trabajar creando un margen de seguridad que permita absorber las fluctuaciones de los flujos.

El margen de seguridad consiste al igual que en el enfoque temporal de la inversión en constituir una reserva de fondos, con lo cual se afecta la rentabilidad. Este margen consiste en alargar o reducir el programa de vencimientos de las deudas. Cuanto más prolongado es el programa menor es el riesgo asumido, mientras que cuanto más breve es el programa mayor es el riesgo de la empresa por no honrar sus vencimientos.

En el caso de aumentar el margen de seguridad, se puede producir una pérdida según cuál sea el costo de los fondos, pagando intereses por períodos en que los fondos no son necesarios.

La estimación del margen de seguridad va a depender de las preferencias que estipule el administrador financiero, es decir que la gerencia va a determinar el plazo entre los flujos de fondos probables y los vencimientos de las deudas.

Esta decisión va a determinar la proporción de deudas corrientes y no corrientes que mantendrá la estructura del pasivo.

Elección del fondeo

La elección de la fuente de fondos para financiar el capital de trabajo, depende de la modalidad de enfoque de cobertura que se elija. No obstante, los fondos pueden provenir de endeudamiento con terceros (pasivos) o fondos propios (patrimonio neto).

a) Fondos propios

Los fondos propios se encuentran registrados contablemente en el patrimonio neto del Estado de Situación Financiera de la empresa, mientras que considerando un concepto financiero, podemos decir que son aquellos fondos que se originan en el aporte societario, como así también los que se generan en la operatoria normal de la empresa, como pueden ser las utilidades no distribuidas, reservas (legales, optativas) y los fondos provenientes de las cargas no erogables (depreciaciones, provisiones).

Si nos ubicamos temporalmente en el nacimiento de una empresa, podemos decir que los fondos propios forman el capital de trabajo "original" de la misma, ya que el aporte de los propietarios, excepto que fuesen bienes de uso, financian los demás activos (corrientes). Al no existir en ese momento otra fuente de financiación se puede aseverar que el aporte de los socios es la única fuente de fondos del capital de trabajo en el inicio de las actividades de la firma.

Cuando la empresa comienza a operar se van produciendo movimientos normales de su ciclo operativo que generan la necesidad de nuevos fondos, ante lo cual se debe recurrir a otras fuentes de financiación, o a nuevos aportes de fondos por parte de los propietarios.

Este tipo de fondeo se puede clasificar temporalmente como de largo plazo, esta característica es esencial para que con ellos se puedan financiar los activos permanentes (corrientes y no corrientes) y para no tener problemas de necesidades de financiación durante el desarrollo de la actividad normal empresarial.

Es importante determinar el costo para este tipo de fondos, que en algunos componentes podrá ser costo de oportunidad y en otros costo explícito (por ej. una nueva emisión de acciones).

Otro aspecto que tiene incidencia sobre los fondos propios es la decisión de distribución de dividendos, ya que afecta en forma directa la magnitud de estos fondos; se produce en este caso una controversia entre las decisiones de financiación y las de distribución de utilidades, que debe ser salvada por el administrador financiero, para no tener problemas de disminución del capital de trabajo ni tampoco con la retribución a los accionistas por su aporte a la firma.

b) Fondos de terceros

Los fondos provenientes de la financiación provista por terceros a la empresa forman el pasivo del Estado de Situación Financiera, desde un punto de vista temporal estos fondos se clasifican en corrientes y no corrientes.

El pasivo no corriente junto con el patrimonio neto forman el total de fondos de largo plazo con que cuenta la empresa, mientras que el pasivo corriente representa los fondos de corto plazo; la conjunción de los diferentes tipos de financiación nos dará como resultado la estructura de financiamiento de la firma.

La elección de la fuente de fondos va a depender de la modalidad del tipo de cobertura que se elija. Normalmente los fondos provenientes del fondeo de largo plazo, tanto propios como de terceros, financian la inversión fija y los activos corrientes permanentes, lo cual significa que financian el capital de trabajo neto (excedente del activo corriente sobre los pasivos corrientes). La importancia de esta situación radica en que los activos corrientes permanentes son los

necesarios para el desarrollo del ciclo operativo de la empresa, con lo cual al fondearse con fuentes de largo plazo, se evitan trastornos en la operatoria.

Los fondos de corto plazo al igual que el activo corriente, se dividen en permanentes y fluctuantes, es importante conocer en este caso la composición de cada uno de ellos, ya que los pasivos corrientes permanentes conjuntamente con el fondeo de largo plazo deben cubrir las necesidades de financiación de los activos permanentes (activos corrientes permanentes y activos inmovilizados).

Los fondos de terceros transitorios (fluctuantes) financian las necesidades transitorias que se producen durante el desarrollo del ciclo operativo de la firma.

Para determinar la mezcla de fondos a utilizar en la financiación de los activos de trabajo es de vital importancia que se conozca en la forma más precisa (ya que la certeza es prácticamente imposible), el ciclo dinero-mercadería-dinero, que es la secuencia temporal de la operatoria normal de la empresa. Hay que conocer la cantidad de etapas que componen el ciclo, la duración de cada una de ellas y las superposiciones de procesos (solapamientos) que se producen; de la misma forma conocer las estacionalidades a las que pudiera estar expuesta la empresa, ya sea por la necesidad de insumos o materia prima, o por las características del bien que se produce o comercializa. El no conocimiento de una parte o todo el ciclo, puede llevar a problemas de una mala selección de fuentes de financiación, ya que si tomamos fondos de largo plazo para financiar necesidades temporarias o fluctuantes, se va a producir en algún momento un sobrante de fondos que generará una disminución de la rentabilidad.

Al igual que con los fondos propios, es de suma importancia la determinación del costo de financiación de los fondos de terceros, asimismo se debe tener conocimiento del comportamiento del mercado de capitales y financiero, ya que dependiendo del tipo de financiación que necesite, puede recurrir a estos mercados para lograrla; en el caso de fondos propios mediante la emisión de nuevas acciones (mercado de capitales), si fuera financiación externa a la empresa se pueden colocar obligaciones negociables para obtener fondos a largo plazo (mercado de capitales) y las necesidades de mediano y largo plazo se

pueden atender con los instrumentos de financiación que se ofrecen en el mercado financiero.

La empresa cuenta además con fondos de corto plazo que provienen de la financiación que nos brindan los proveedores de la empresa y que financian a los activos corrientes, un manejo eficiente de estos fondos puede proveer a la empresa de una porción importante de financiación de sus activos corrientes.

Cabe recordar que según la mezcla de financiación y los costos de cada una de las fuentes de fondos, se establecerá el costo promedio ponderado del capital, que es el estándar mínimo que aceptará la empresa para aprobar las inversiones futuras.

2.2.2 Presupuesto

Definición

El presupuesto representa, hoy en día, un instrumento importante para las empresas, el vocablo *presupuestar* se popularizó; pero a pesar de ello la real academia española de la lengua, durante muchos años no lo aceptó y mantuvo el criterio, de que debía usarse el verbo *presuponer*, para indicar lo referente a la formación de un presupuesto; sin embargo, en la décima novena edición del diccionario académico, aparece incluido el verbo *presupuestar*; por lo que está bien dicho, por ejemplo: resultados presupuestados, por ser participio o pasado.

En términos generales, la palabra presupuesto adoptada por la economía industrial, es: “la técnica de planeación y predeterminación de cifras sobre bases estadísticas y apreciaciones de hechos y fenómenos aleatorios”.

Refiriéndonos al presupuesto como herramienta de la administración significa: “la estimación programada, en forma sistemática, de las condiciones de operación y de los resultados a obtener por un organismo, en un período determinado”. En suma, el presupuesto “es un conjunto de pronósticos referentes a un período precisado”.

Para elaborar un presupuesto se debe tener en consideración datos estadísticos, ya que ésta información ayuda a establecer los límites con respecto a los gastos y a los ingresos pronosticados.

Benoct (1998), comenta que el presupuesto también es considerado como: “el conjunto coordinado de previsiones que permiten conocer con anticipación algunos resultados considerados básicos por el jefe de la empresa”.

Del Río Gonzales, Cristóbal (1999), define al presupuesto como: “la estimación programada, en forma sistemática, de las condiciones de operación y de los resultados a obtener por un organismo en un periodo determinado”

Curtis f., Blecke (1999), establece que el presupuesto es: “el plan sistemático formal, para la utilización de mano de obra, materiales, servicios para un lapso futuro, expresado en términos financieros. Debe servir como una estimación o pronósticos de los costos futuros y debe servir para controlar la mayor parte de los gastos de la empresa”

Planificar estratégicamente es fundamental en las personas que están a cargo de una empresa u organización, lo cual servirá de herramienta para estar conscientes de los posibles hechos que puedan suceder en el futuro.

Puede decirse que siempre ha existido en la mente de la humanidad, la idea de presupuestar, lo demuestra el hecho de que los egipcios antes de cristo hacían estimaciones para pronosticar los resultados de sus cosechas de trigo, con el objeto de prevenir los años de escasez, y que los romanos estimaban las posibilidades de pago de los pueblos conquistados, para exigirles el tributo correspondiente. Sin embargo, no fue sino hasta fines del siglo xviii cuando el presupuesto comenzó a utilizarse como ayuda en la administración pública, al someter el ministro de finanzas de Inglaterra a la consideración del parlamento, sus planes de gastos del año anterior, y un programa de impuestos y recomendaciones para su aplicación.

El presupuesto es una herramienta por medio de la cual los gobiernos pueden clasificar de forma metódica todo lo referente a gastos e ingresos, y de ésta manera mejorar su gestión, esto demuestra una vez más la enorme importancia del uso del presupuesto, todas las empresas tanto públicas como privadas deben tener bien establecido el rumbo que han de tomar, el presupuesto provee de una guía en la cual las empresas se abren camino, una empresa que no adopta un adecuado presupuesto simplemente no sabe hacia dónde camina. Por lo tanto, saber la eficacia del presupuesto a través de los tiempos, proporciona una base sólida de seguridad y confianza, para que de esta manera las organizaciones tanto públicas como privadas acojan éste mecanismo como una herramienta administrativa que les permita alcanzar sus objetivos tanto a corto, mediano y largo plazo.

Objetivos

Los objetivos de los presupuesto

a) Previsión

Preparar de antemano lo conveniente para atender a tiempo las necesidades presumibles. Como objetivo, tener anticipadamente todo lo conveniente para la elaboración y ejecución del presupuesto. así mismo es importante recalcar que la previsión implica la idea de anticipación en cuanto a los acontecimientos y situaciones, para realizar una correcta previsión se debe tomar en cuenta los siguientes factores:

Definición de objetivo: es algo que se pretende lograr, nos permite definir con claridad: calidad, cantidad, en tiempo y forma.

Evaluar investigación: “determinar la vialidad de nuestros objetivos (histórica, fuentes secundarias, fuentes primarias).

- selección de alternativas: elegir la que más le convenga
- previsibilidad: debe de realizarse tomándose en cuenta que no hay certeza completa por la cantidad de factores y la intervención de decisiones humanas, por lo que siempre existirá en la empresa un riesgo.

Objetividad: las previsiones deben respaldarse en hechos más que en opiniones objetivas. El éxito de la empresa es en base a la información que disponga.

- medición: las previsiones serán tanto más seguras cuando más podamos apreciarlas o medirlas.

En el mundo de hoy, las empresas que se manejan en base a la intuición están perdiendo competitividad, las organizaciones deben elaborar sus planes estratégicos tomando en consideración todos aquellos factores tanto internos como externos que puedan afectar el plan estratégico, logrando así, estar preparados, ante los eventuales cambios que se presenten en el entorno empresarial.

b) Planeación

Es el camino a seguir, con unificación y sistematización de actividades, por medio de las cuales se establecen los objetivos de la empresa y organización necesaria para alcanzarlos.

El presupuesto en sí, es un plan esencialmente numérico que se anticipa a las operaciones que se pretenden llevar a cabo; pero desde luego que la obtención de resultados razonablemente correctos, dependerá de la información, básicamente estadística que se posea en el momento de efectuar la estimación, ya que además de los datos históricos, es necesario enterarse de todo aquello que se procura realizar, y que afecte de algún modo lo que se planea, para que con base en las experiencias anteriores, puedan proyectarse los posibles resultados a futuro. Entre los métodos más usuales para conseguirlo, está el de las tendencias y el de las correlaciones.

Como objetivo del presupuesto tiene la planificación unificada y sistematizada de las posibles acciones, en concordancia con los objetivos.

Es básico que la determinación de los objetivos y elección de los cursos de acción para lograrlos, con base en la investigación y elaboración de un esquema detallado que habrá de realizarse en un futuro.

Desde la perspectiva administrativa, se plantean los siguientes principios que pueden ser aplicados al momento de realizar una planificación.

c) Organización

Es la estructuración técnica, de las relaciones que deben existir entre las funciones, niveles y actividades de los elementos materiales y humanos de una entidad, con el fin de lograr su máxima eficiencia dentro de los planes y objetivos señalados.

Habiendo establecido los objetivos generales de la estructura de la organización, podrán precisarse los departamentales, que indicarán las características de las unidades, tales como: ventas, producción, compras, finanzas, personal, etc., de acuerdo con las necesidades específicas. El agrupamiento de actividades equivale a establecer en la institución divisiones y departamentos, mismos que dan lugar a elaborar tantos presupuestos como departamentos funcionales existan.

La elaboración de los presupuestos particulares para cada departamento, permiten apreciar si cada uno de ellos realiza las funciones establecidas, utilizando en este caso al presupuesto como elemento para modificar la estructura del negocio, en caso necesario.

Mediante el empleo de los presupuestos dentro de la empresa, a través de la coordinación o dirección que se tenga de los mismos, es como se logra el completo engranaje de sus funciones totales, por la interdependencia departamental que debe existir.

Desde la perspectiva administrativa, organizar es: “el proceso mediante el cual se relacionan los empleados y sus labores para cumplir los objetivos de la empresa. Consiste en dividir el trabajo entre grupos e individuos y coordinar las actividades individuales del grupo. Organizar implica también establecer autoridad directiva”

“La actividad de organización depende de los planes de la empresa.

Consiste en:

- La subdivisión de una empresa en unidades de trabajo manejables (es decir, divisiones y departamentos),
- La asignación o delegación de responsabilidades administrativas y,
- La definición del lugar de las decisiones. normalmente, a esto se le denomina

d) Coordinación o integración:

Es el desarrollo, mantenimiento y consecución armoniosa de las actividades de la entidad, con el fin de evitar situaciones de desequilibrio, entre las diferentes secciones que integran la organización.

la influencia y característica coordinadora de los presupuestos constituye una ayuda muy valiosa para lograr este equilibrio, ya que para la elaboración del presupuesto de un departamento, es necesario basarse o auxiliarse en los otros, de tal manera que se va creando una cadena de dependencia entre ellos, engranando así todas las funciones de la institución.

Como objetivo del presupuesto es la compaginación estrecha y coordinada de todas y cada una de las secciones para que cumplan con los objetivos de la entidad.

la coordinación dentro de una empresa debe enfocarse en optimizar los recursos, incrementar la productividad, en el caso de las organizaciones públicas, la coordinación debe verse reflejada en el cumplimiento de la misión y visión para la cual fueron creadas, cada una de sus funciones, han de mantener un orden, priorizando por encima de todo un flujo de comunicación e información que sea de calidad, es decir, que los datos e informes sean entregados en el momento y lugar adecuado, así mismo que toda comunicación, sea dada a conocer de manera global, es decir a todos los colaboradores de la entidad.

e) Dirección

Es la función ejecutiva para guiar o conducir e inspeccionar o supervisar a los subordinados, de acuerdo con lo planeado. El presupuesto es una herramienta de enorme utilidad para la toma de decisiones, administración por excepciones, políticas a seguir, visión de conjunto, etc., es decir da lugar, el presupuesto a una buena dirección. El objetivo del presupuesto ayuda enormemente en las políticas

a seguir, tomas de decisiones y visión de conjunto, así como auxilio correcto y con buenas bases para conducir y guiar a los subordinados.

f) Control

Es la acción por medio de la cual se aprecia si los planes y objetivos se están cumpliendo.

La acción controlada del presupuesto se establece al hacer la comparación entre éste y los resultados obtenidos, lo cual conduce a la determinación de las variaciones o las desviaciones ocurridas; si bien, la simple determinación de las diferencias no es una solución, será necesario analizarlas con objeto de tomar las medidas convenientes para corregir, oportunamente las deficiencias existentes, o estimular los tinos resultantes.

Objetivo del presupuesto: comparación a tiempo entre lo presupuestado y los resultados habidos, dando lugar a diferencias analizables y estudiadles, para hacer superaciones y correcciones antes de haber consecuencias.

Funciones de los presupuestos

La principal función de los presupuestos se relaciona con el control financiero de la organización.

El control presupuestario es el proceso de descubrir qué es lo que se está haciendo, comparando los resultados con sus datos presupuestados correspondientes para verificar los logros o remediar las diferencias.

Los presupuestos pueden desempeñar tanto roles preventivos como correctivos dentro de la organización.

Importancia de los presupuestos

- a) Ayudan a minimizar el riesgo en las operaciones de la organización.
- b) Por medio de los presupuestos se mantiene el plan de operaciones de la empresa en unos límites razonables.

- c) Sirven como mecanismo para la revisión de políticas y estrategias de la empresa y direccionarlas hacia lo que verdaderamente se busca.
- d) Cuantifican en términos financieros los diversos componentes de su plan total de acción.
- e) Las partidas del presupuesto sirven como guías durante la ejecución de programas de personal en un determinado período de tiempo, y sirven como norma de comparación una vez que se hayan completado los planes y programas.
- f) Los procedimientos inducen a los especialistas de asesoría a pensar en las necesidades totales de las compañías, y a dedicarse a planear de modo que puedan asignarse a los varios componentes y alternativas la importancia necesaria.
- g) Sirven como medios de comunicación entre unidades a determinado nivel y verticalmente entre ejecutivos de un nivel a otro. una red de estimaciones presupuestarias se filtran hacia arriba a través de niveles sucesivos para su análisis.
- h) Las lagunas, duplicaciones o sobre posiciones pueden ser detectadas y tratadas al momento en que los gerentes observan su comportamiento en relación con el desenvolvimiento del presupuesto.

Ventajas de los presupuestos

Quienes emplean el presupuesto como herramienta de dirección y planificación de sus empresas, obtienen mayores resultados que aquellos que se lanzan a la aventura de administrarlas sin haber pronosticado el futuro. Sus ventajas son notorias:

- Se determina si los recursos estarán disponibles para ejecutar las actividades y/o se procura la consecución de los mismos.
- Se escogen aquellas decisiones que reporten mayores beneficios a la empresa.
- Se aplican estos estándares en la determinación de presupuestos (materiales, mano de obra y costos indirectos de fabricación).
- Se pondera el valor de estas actividades.

- La dirección de la empresa realiza un estudio temprano de sus riesgos y oportunidades y crea entre sus miembros el hábito de analizarlos y discutirlos cuidadosamente antes de tomar decisiones.
- De manera periódica se replantean las políticas, cuando después de revisarlas y evaluarlas se concluye que no son adecuadas para alcanzar los objetivos propuestos.
- Ayuda a la planificación adecuada de los costos de producción.
- Se busca optimizar los resultados mediante el manejo adecuado de los recursos.
- Se crea la necesidad de idear medidas para utilizar con eficacia los recursos de la empresa, dado el costo de los mismos.
- Facilita la vigilancia efectiva de cada una de las funciones y actividades de la empresa.

Limitaciones de los presupuestos

- La precisión de sus datos depende del juicio o la experiencia de quienes lo determinan.
- Es solo una herramienta de la gerencia. “El plan presupuestal” como instrumento se construye para que sirva de orientación a las finanzas y administración.

Funciones del control presupuestario

- a) Localizar el área del problema.
- b) Celebrar coordinaciones con el concurso de los supervisores y los funcionarios de dicha área. analizar la situación del trabajo, la secuencia, la coordinación de actividades, y la efectividad de la supervisión.
- c) Observar directamente el trabajo del departamento afectado.
- d) Entablar coordinaciones con el funcionario en línea.
- e) Nombrar personal para el estudio del problema específico, y llevar a cabo prácticas especiales de auditoría interna.

- f) Formular reportes en los que colaboren tanto el personal involucrado, como quienes estudian directamente el problema.
- g) Investigado y delimitado el problema y sus causas, emitir un informe en el que se mencionen éstas, y la forma en la que se obtuvieron.

Por lo que es necesario, no solo determinar la variación, sino analizarla y localizar sus causas, con objeto de decidir cuáles serán las medidas que habrán de seguirse, para eliminar la deficiencia; cuando así sea, habrá de agudizarse el control, y quizá modificarse el presupuesto, etc., siempre en vía de superación.

Clasificación de los presupuestos

1. Según la flexibilidad:

Rígidos, estáticos, fijos o asignados: son aquellos que se elaboran para un único nivel de actividad y no permiten realizar ajustes necesarios por la variación que ocurre en la realidad. Dejan de lado el entorno de la empresa (económico, político, cultural etc.). Este tipo de presupuestos se utilizaban anteriormente en el sector público.

Flexibles o variables: son los que se elaboran para diferentes niveles de actividad y se pueden adaptar a las circunstancias cambiantes del entorno. Son de gran aceptación en el campo de la presupuestación moderna. Son dinámicos adaptativos, pero complicados y costosos.

2. Según el periodo de tiempo que cubren:

A corto plazo: son los que se realizan para cubrir la planeación de la organización en el ciclo de operaciones de un año. Este sistema se adapta a los países con economías inflacionarias.

A largo plazo: este tipo de presupuestos corresponden a los planes de desarrollo que, generalmente, adoptan los estados y grandes empresas.

3. Según el campo de aplicación en la empresa:

De operación o económicos: tienen en cuenta la planeación detallada de las actividades que se desarrollarán en el periodo siguiente al cual se elaboran y, su contenido se resume en un estado de ganancias y pérdidas.

Entre estos presupuestos se pueden destacar:

- a) Presupuesto de ventas: generalmente son preparados por meses, áreas geográficas y productos.
- b) Presupuesto de producción: comúnmente se expresan en unidades físicas. la información necesaria para preparar este presupuesto incluye tipos y capacidades de máquinas, cantidades económicas a producir y disponibilidad de los materiales.
- c) Presupuesto de compras: es el presupuesto que prevé las compras de materias primas y/o mercancías que se harán durante determinado periodo. generalmente se hacen en unidades y costos.
- d) Presupuesto de costo-producción: algunas veces esta información se incluye en el presupuesto de producción. al comparar el costo de producción con el precio de venta, muestra si los márgenes de utilidad son adecuados.
- e) Presupuesto de flujo de efectivo: es esencial en cualquier compañía. debe ser preparado luego de que todas los demás presupuestos hayan sido completados. el presupuesto de flujo muestra los recibos anticipados y los gastos, la cantidad de capital de trabajo.
- f) Presupuesto maestro: éste presupuesto incluye las principales actividades de la empresa. conjunta y coordina todas las actividades de los otros presupuestos y puede ser concebido como el “presupuesto de presupuestos”.

Financieros: en estos presupuestos se incluyen los rubros y/o partidas que inciden en el Estado de Situación Financiera:

- a) Presupuesto de tesorería: tiene en cuenta las estimaciones previstas de fondos disponibles en caja, bancos y valores de fáciles de realizar. se puede llamar también presupuesto de caja o de flujo de fondos porque se utiliza

para prever los recursos monetarios que la organización necesita para desarrollar sus operaciones. se formula por cortos periodos mensual o trimestralmente.

- b) Presupuesto de erogaciones capitalizables: es el que controla, básicamente todas las inversiones en activos fijos. permite evaluar las diferentes alternativas de inversión y el monto de recursos financieros que se requieren para llevarlas a cabo.

Según en el sector de la economía que se utilizan:

Presupuestos del sector público: son los que involucran los planes, políticas, programas, proyectos, estrategias y objetivos del estado. Son el medio más efectivo de control del gasto público y en ellos se contempla las diferentes alternativas de asignación de recursos para gastos e inversiones.

Presupuestos del sector privado: son los usados por las empresas particulares, se conocen también como presupuestos empresariales. Buscan planificar todas las actividades de una empresa.

Control financiero

El control financiero es la fase de ejecución en la cual se implantan los planes financieros, el control trata del proceso de retroalimentación y ajuste que se requiere para garantizar que se sigan los planes y para modificar los planes existentes, debido a cambios imprevistos

Objetivo del control financiero

- a) Diagnosticar: se aplica cuando existen áreas con problemas y se emplean medidas de prevención antes que de corrección.
- b) Comunicar: se realiza a través de la información de resultados de las diversas actividades de la empresa.
- c) Motivar: derivar de todos los logros que tenga la empresa a través de sistemas de control tendrá beneficios a todos los empleados.

Fases del control financiero

Para tener un control financiero adecuado en la empresa relacionado con las finanzas se tienen las siguientes etapas:

1. Definir resultados futuros: en esta parte los directivos de la empresa establecen una serie de parámetros a los que se quiere llegar, para ello ya se hizo análisis financiero y conocía la situación de la empresa, por ejemplo mayor rentabilidad de la inversión, incrementar el margen neto de la utilidad, disminuir el grado de endeudamiento, bajar el apalancamiento etc.
2. Determinar objetivos futuros: en esta etapa del control la empresa planea los aspectos que le puedan suceder en el futuro. para ello hace uso del análisis factorial, con esta tiene mayor control de las condiciones externas y así evitar problemas de abasto, producción, comercialización y cobranzas.
3. Determinar estándares flexibles: se deben conservar márgenes en los estándares previstos, ya que de no ser así pueden existir problemas en caso de que no se logre la meta planeada.
4. Determinar flujos de información. en la etapa de control deben existir claramente los canales de información de tal manera que los alcances no logrados sean informados directamente, a su vez las correcciones de las posibles desviaciones deben ser informadas de manera directa a los responsables de área.
5. Acción correctiva: es la última etapa de control financiero, cuando ya se está seguro que la problemática de la empresa puede ser solucionada con las correctivas aplicadas en este aspecto se deben tomar en cuenta que es irreversible una decisión correctiva, ya que todos los demás parámetros se sujetaran a él.

Los presupuestos y la gerencia estratégica:

En el capitalismo, la eficiencia y la productividad se materializan en utilidades monetarias que dependen en grado sumo de la planificación. La gerencia es

dinámica si recurre a todos los elementos disponibles y uno de ellos es el presupuesto, el cual empleado de una manera diferente genera grandes beneficios.

El presupuesto como ya se mencionó antes, es el medio para maximizar las utilidades y el camino que debe recorrer la gerencia al encarar las siguientes responsabilidades:

- Obtener tasas de rendimiento sobre el capital que representen las expectativas de los inversionistas.
- Interrelacionar las funciones empresariales (compras, producción, distribución, finanzas) en pos de un objetivo común mediante la delegación de la autoridad y de las responsabilidades encomendadas.
- Fijar políticas, examinar su cumplimiento y replantearlas cuando no se cumpla las metas que justificaron su implantación.

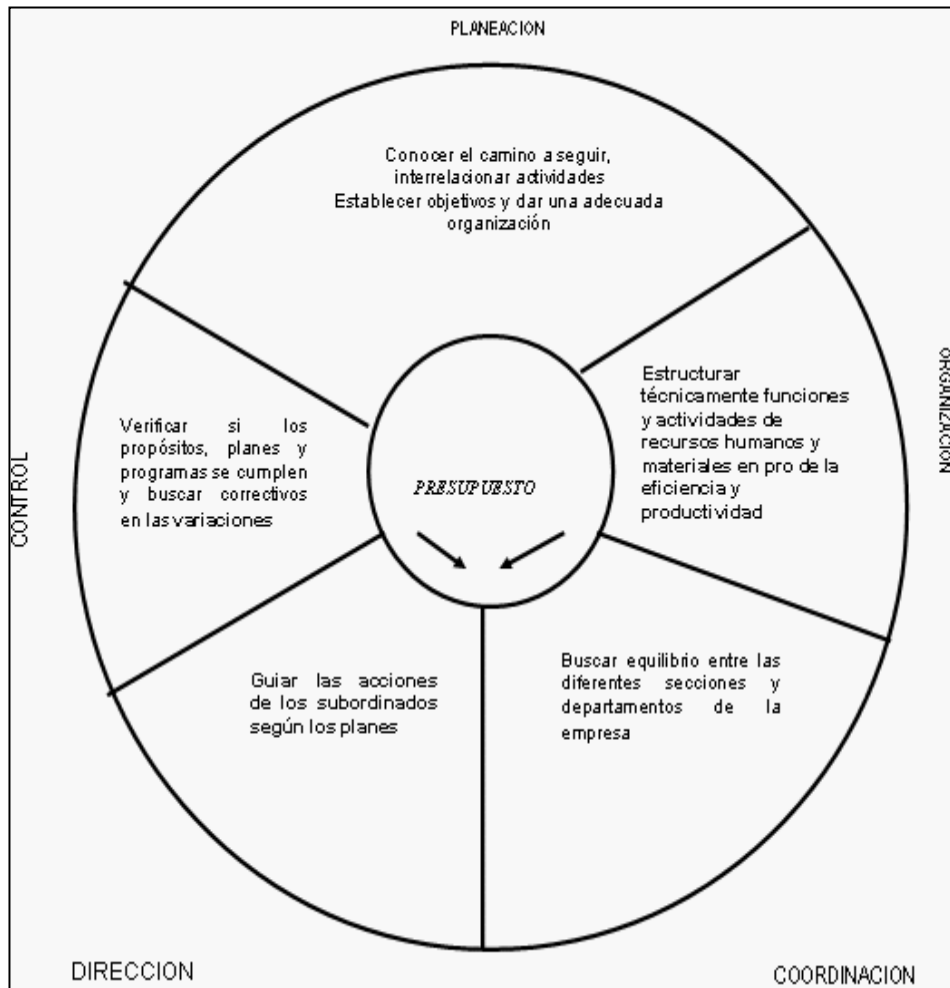
Hay quienes podrían pensar que sus negocios marchan bien sin presupuestos, en realidad estas personas no son conscientes de que cualquier decisión tomada ha sido previamente meditada, discutida y analizada. Es entonces cuando en efecto, utilizan los fundamentos del presupuesto, aunque no lo tengan implantado como sistema.

La prudencia, la capacidad de análisis y el desempeño de funciones con un criterio de participación en la toma de decisiones, son cualidades que no debe olvidar el gerente de las empresas modernas.

La función de los presupuestos en la administración de un negocio se comprende mejor cuando los presupuestos se relacionan con los fundamentos de la administración misma, es decir, como parte de las funciones administrativas: planeación, organización, coordinación, dirección y control.

La planeación y el control, como funciones de la gestión administrativas, se concretan en el proceso de elaboración de un presupuesto. Además la organización, coordinación y dirección permiten asignar recursos y poner en marcha los planes con el fin de alcanzar objetivos.

Cuadro n°3: El presupuesto y las funciones administrativas



Nivel de inversión y financiamiento

El plan de inversión y financiamiento debe responder a las siguientes interrogantes:

- ¿Qué inversión necesitamos realizar?
- ¿Cuál es la vida útil o plazo de amortización de las inversiones?
- ¿Qué financiación se necesita?
- ¿Dónde se obtendrá?
- ¿En qué condiciones?
- ¿Cuál será el nivel de endeudamiento?
- ¿Cómo afectará a la empresa?

Plan de inversión

Una inversión es el aporte de un recurso con fines productivos con la intención de conseguir una ganancia. El recurso (dinero, materiales, tiempo) se pone a trabajar para que en un futuro haya incrementado su valor.

En una empresa inmobiliaria se podría necesitar para realizar las siguientes inversiones:

- Compra de terrenos.
- Construcción de departamentos modelo.
- Compra de maquinaria y equipamiento (mobiliario, equipos informáticos y de comunicación, etc.).

Plan de financiación

Luego de poder haber establecido las inversiones a realizarse, es necesario buscar fuentes de financiación para dichas inversiones:

- Aportaciones de las personas socias
- Créditos
- Subvenciones o donaciones
- Si la actividad esta iniciada, podemos reinvertir los beneficios de la actividad en la empresa.

Ingresos y gastos

De acuerdo al marco conceptual de las Normas Internacionales de Información Financiera nos define que:

Definición de gastos:

Los gastos incluyen tanto las pérdidas como los gastos que surgen en las actividades ordinarias de la entidad. entre los gastos de la actividad ordinaria se encuentran, por ejemplo, el costo de las ventas, los salarios y la depreciación.;

usualmente, los gastos toman la forma de una salida o depreciación de activos, tales como efectivo y otras partidas equivalentes al efectivo, inventarios o propiedades, planta y equipo.

Son pérdidas otras partidas que, cumpliendo la definición de gastos, pueden o no surgir de las actividades ordinarias de la entidad; las pérdidas representan decrementos en los beneficios económicos y, como tales, no son diferentes en su naturaleza de cualquier otro gasto. Por tanto, en este marco conceptual no se considera que constituyan un elemento diferente.

Entre las pérdidas se encuentran, por ejemplo, las que resultan de siniestros tales como el fuego o las inundaciones, así como las obtenidas por la venta de activos no corrientes. La definición de gastos también incluye a las pérdidas no realizadas, por ejemplo aquéllas que surgen por el efecto que los incrementos en la tasa de cambio de una determinada divisa tienen, sobre los préstamos tomados por la entidad en esa moneda. Si las pérdidas se reconocen en los estados de resultados, es usual presentarlas por separado, puesto que el conocimiento de las mismas es útil para los propósitos de toma de decisiones económicas.

Las pérdidas suelen presentarse netas de los ingresos relacionados con ellas.

Reconocimiento de gastos:

Se reconoce un gasto en el estado de resultados integrales cuando ha surgido un decremento en los beneficios económicos futuros, relacionado con un decremento en los activos o un incremento en los pasivos, y además el gasto puede medirse con fiabilidad. En definitiva, esto significa que tal reconocimiento del gasto ocurre simultáneamente con el reconocimiento de incrementos en las obligaciones o decrementos en los activos (por ejemplo, la acumulación o el devengo de salarios, o bien la depreciación del equipo).

Los gastos se reconocen en el estado de resultados integrales sobre la base de una asociación directa entre los costos incurridos y la obtención de partidas específicas de ingresos. Este proceso, al que se denomina comúnmente

correlación de gastos con ingresos, implica el reconocimiento simultáneo o combinado de unos y otros, si surgen directa y conjuntamente de las mismas transacciones u otros sucesos. Por ejemplo, los diversos componentes de gasto que constituyen el costo de las mercancías vendidas se reconocen al mismo tiempo que el ingreso ordinario derivado de la venta de los bienes. No obstante, la aplicación del proceso de correlación, bajo este marco conceptual, no permite el reconocimiento de partidas en el Estado de Situación Financiera, que no cumplan la definición de activo o de pasivo.

Cuando se espera que los beneficios económicos surjan a lo largo de varios periodos contables, y la asociación con los ingresos puede determinarse únicamente de forma genérica o indirecta, los gastos se reconocen en el estado de resultados utilizando procedimientos sistemáticos y racionales de distribución. esto es, a menudo, necesario para el reconocimiento de los gastos relacionados con el uso de activos tales como los que componen las propiedades, planta y equipo, así como con la plusvalía comprada, las patentes y las marcas, denominándose en estos casos al gasto correspondiente depreciación o amortización. Los procedimientos de distribución están diseñados a fin de que se reconozca el gasto en los periodos contables en que se consumen o expiran los beneficios económicos relacionados con estas partidas.

Dentro del estado de resultados, se reconoce inmediatamente como tal un gasto cuando el desembolso correspondiente no produce beneficios económicos futuros, o cuando, y en la medida que, tales beneficios futuros no cumplen o dejan de cumplir las condiciones para su reconocimiento como activos en el Estado de Situación Financiera.

Se reconoce también un gasto en el estado de resultados integrales en aquellos casos en que se incurre en un pasivo sin reconocer un activo correlacionado, y también cuando surge una obligación derivada de la garantía de un producto.

Definición de ingresos:

“Los ingresos incluyen tanto a los ingresos ordinarios como las ganancias. Los ingresos ordinarios surgen en el curso de las actividades ordinarias de la empresa, y corresponden a una variada gama de denominaciones, tales como ventas, honorarios, intereses, dividendos, alquileres y regalías.

Son ganancias otras partidas que, cumpliendo la definición de ingresos, pueden o no surgir de las actividades ordinarias llevadas a cabo por la empresa. Las ganancias suponen incrementos en los beneficios económicos y, como tales, no son marco conceptual diferente en su naturaleza de los ingresos ordinarios. Por tanto, en este marco conceptual no se considera que constituyan un elemento diferente. Entre las ganancias se encuentran, por ejemplo, las obtenidas por la venta de activos no corrientes. La definición de ingresos incluye también las ganancias no realizadas; por ejemplo aquellas que surgen por la revalorización de los títulos cotizados o los incrementos de importe en libros de los activos a largo plazo. Si las ganancias se reconocen en los estados de resultados integrales, es usual presentarlas por separado, puesto que el conocimiento de las mismas es útil para los propósitos de toma de decisiones económicas. Las ganancias suelen presentarse netas de los gastos relacionados con ellas.

Al generarse un ingreso, pueden recibirse o incrementar su valor diferentes tipos de activos; como ejemplos pueden mencionarse el efectivo, las cuentas por cobrar comerciales y los bienes y servicios recibidos a cambio de los bienes o servicios suministrados.

Los ingresos pueden también producirse al ser canceladas las obligaciones. Por ejemplo, una entidad puede suministrar bienes y servicios a un prestamista, en pago por la obligación de reembolsar el capital vivo de un préstamo”.

Reconocimiento de ingresos:

Se reconoce un ingreso en el estado de resultados cuando ha surgido un incremento en los beneficios económicos futuros, relacionado con un incremento en los activos o un decremento en los pasivos, y además el importe del ingreso

puede medirse con fiabilidad. En definitiva, esto significa que tal reconocimiento del ingreso ocurre simultáneamente con el reconocimiento de incrementos de activos o decrementos de pasivos (por ejemplo, el incremento neto de activos derivado de una venta de bienes y servicios, o el decremento en los pasivos resultante de la renuncia al derecho de cobro por parte del acreedor).

Los procedimientos adoptados normalmente en la práctica para reconocer ingresos ordinarios, por ejemplo el requisito de que los mismos deban estar acumulados (o devengados), son aplicaciones de las condiciones para el reconocimiento fijadas en este marco conceptual. Generalmente, tales procedimientos van dirigidos a restringir el reconocimiento como ingresos solo a aquellas partidas que, pudiendo ser medidas con fiabilidad, posean un grado de certidumbre suficiente.

De acuerdo a la Norma Internacional de Contabilidad N° 18:

Su alcance:

“Esta norma debe ser aplicada al contabilizar ingresos de actividades ordinarias procedentes de las siguientes transacciones y sucesos:

- a. Venta de bienes;
- b. La prestación de servicios; y
- c. El uso, por parte de terceros, de activos de la entidad que produzcan intereses, regalías y dividendos”.

Su reconocimiento:

“Los ingresos de actividades ordinarias procedentes de la venta de bienes deben ser reconocidos y registrados en los estados financieros cuando se cumplen todas y cada una de las siguientes condiciones:

- a. La entidad ha transferido al comprador los riesgos y ventajas, de tipo significativo, derivados de la propiedad de los bienes;

- b. La entidad no conserva para sí ninguna implicación en la gestión corriente de los bienes vendidos, en el grado usualmente asociado con la propiedad, ni retiene el control efectivo sobre los mismos;
- c. El importe de los ingresos de actividades ordinarias pueda medirse con fiabilidad;
- d. Sea probable que la entidad reciba los beneficios económicos asociados con la transacción; y
- e. Los costos incurridos, o por incurrir, en relación con la transacción pueden ser medidos con fiabilidad.”

2.3. Términos técnico

Políticas del capital de trabajo: conjunto de reglas dictadas por gerencia general y/o directorio orientadas a la administración del capital de trabajo (riesgo liquidez, control de costos, crecimiento etc.).

Liquidez: el grado en que una empresa puede hacer frente a sus obligaciones corrientes es la medida de su liquidez a corto plazo. La liquidez implica, por tanto, la capacidad puntual de convertir los activos líquidos o de obtener disponible para hacer frente a los vencimientos a corto plazo.

Solvencia: es contar con los bienes patrimoniales suficientes para respaldar los adeudos que se tengan contraídos, aun cuando estos bienes sean diferentes al efectivo.

Rentabilidad: es la capacidad para generar suficiente utilidad o beneficio; por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera más ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos.

Riesgo: es la posibilidad que se afronta en cada momento que los propósitos buscados no se logren o se logren de diferente modo a los planificados.

Flujo de caja: es una herramienta financiera que pronostica los ingresos y salidas de efectivo, durante un periodo determinado.

Costo financiero: son los que se originan por la obtención de recursos ajenos que la empresa necesita para su desenvolvimiento. Incluyen el costo de los intereses que la compañía debe pagar por los préstamos, así como el costo de otorgar crédito a los clientes.

Letras de cambio: es un documento mercantil que contiene una promesa u obligación de pagar una determinada cantidad de dinero a una convenida fecha de vencimiento. Y constituye una orden escrita, mediante el cual una persona llamada librador, manda a pagar a su orden o a la otra persona llamada tomadora o beneficiaria, una cantidad determinada, en una cierta fecha, a una tercera persona llamada librado.

Pagaré: es un título valor o instrumento financiero muy similar a la letra de cambio y se usa, principalmente para obtener recursos financieros. Documento escrito mediante el cual una persona se compromete a pagar a otra persona o a su orden una determinada cantidad de dinero en una fecha acordada previamente. Los pagarés pueden ser al portador o endosables, es decir, que se pueden transmitir a un tercero.

Capital propio: está formado por el capital social más el beneficio obtenido que no se han repartido, sino que se han acumulado en la empresa en forma de reservas.

Capital permanente: es un conjunto constituido por el capital social, las reservas y las deudas a largo plazo (financiación ajena) de una empresa que le permite operar y hacer frente a sus necesidades financieras sin una exigibilidad a corto plazo.

Factoring: consiste en la cesión de los créditos sobre clientes que genera nuestra empresa, de tal modo que a partir de dicho momento es la empresa de factoring (bancos) quien se encarga de poner en circulación dicho crédito y de cobrarlo en la forma y plazo establecido entre nuestra empresa y nuestro cliente.

2.4. Formulación de hipótesis

Hipótesis principal

Sí la planificación financiera como instrumento de apoyo permite comprender los probables impactos futuros de las decisiones actuales entonces incide favorablemente en la optimización de los presupuesto de las empresas inmobiliarias de Lima Metropolitana, periodo 2012.

Hipótesis secundarias

- a) Si se elabora un óptimo plan financiero, entonces incide favorablemente en el control financiero de las empresas inmobiliarias de Lima Metropolitana, periodo 2012.
- b) Si se aplica una política de financiamiento entonces incide favorablemente en el nivel de inversión y endeudamiento de las empresas inmobiliarias de Lima Metropolitana, periodo 2012.
- c) Si se cuenta con una buena estructura económica financiera entonces incide favorablemente en los ingresos y gastos de las empresas inmobiliarias de Lima Metropolitana, periodo 2012.

2.5. Operacionalización de variables

X: Planificación financiera

X₁ Plan financiero

X₂ Política de financiamiento

X₃ Estructura económica –financiera

Y: Presupuesto

Y₁ Control financiero

Y₂ Nivel de inversión y endeudamiento

Y₃ Ingresos y gastos

CAPÍTULO III METODOLOGÍA

3.1. Diseño metodológico

3.1.1. Tipo de investigación

Por el tipo de investigación, el presente estudio reúne las condiciones necesarias para ser denominado como “investigación aplicada”, porque los alcances de esta investigación son prácticos, aplicativos y se auxilia de normas, manuales y técnicas para el recojo de información.

Este planteamiento, representa el sustento empírico y numérico para llegar a las conclusiones del trabajo de investigación.

Es una investigación de nivel descriptivo, explicativo y correlacional.

- a) Descriptivo, porque buscamos determinar los principios y directivas que se deben aplicar en la gestión de las Pymes para la correcta administración del capital de trabajo.
- b) Explicativa, porque está dirigido a responder las causas o eventos físico-sociales, que nos permitirán explicar por qué sucede un hecho y en qué condiciones se da, en relación a las preguntas que nos planteamos respecto a la administración del capital de trabajo.
- c) Correlacional, aspecto que nos permite medir el grado de relación que existe entre las variables independiente y dependiente.

3.1.2. Estrategias o procedimientos de contrastación de hipótesis

Para contrastar las hipótesis se utilizó las entrevistas que se realizaron a expertos y gerentes financieros, quienes nos brindaron sus aportes acorde a su experiencia en el tema, entre ellos, los problemas que tuvieron en la elaboración de la planificación financiera y los efectos que causó en los presupuestos con su empresa, con estos resultados se procedió a la comparación con los análisis de los estados financieros de las dos empresas en mención, para luego poder llevarlo a una comparación con los presupuestos iniciales y presupuestos reales en los últimos años.

3.2. Población y muestra

La población estuvo conformada por 5 profesionales de los cuales 3 son expertos en el tema y 2 gerentes financieros pertenecientes a las empresas inmobiliarias “A” y “B” ubicadas en Lima Metropolitana.

3.3. Técnicas de recolección de datos

3.3.1 Descripción de los instrumentos.

Las principales técnicas y/o instrumentos que se utilizaron en la presente tesis fueron:

Entrevistas, se realizó a los 5 profesionales indicados, para lo cual se diseñó el formato respectivo.

Análisis documental, para la recopilación de datos operativos, históricos, y bibliográficos respecto al tema de investigación.

Conciliación de datos, para la contrastación de datos tanto operativos como resultados de las entidades.

3.3.2 Procedimientos de comprobación de la validez y confiabilidad de los instrumentos.

Los instrumentos elaborados fueron consultados a docentes con la experiencia requerida, a manera de juicio de expertos; asimismo, para comprobar su confiabilidad, se aplicó la entrevista a 5 profesionales expertos en el tema

financiero, con los resultados de este procedimiento se pudo contrastar con los análisis de los estados financieros pertenecientes a los últimos 5 años de cada entidad, y así en su conjunto poder evaluar los presupuestos iniciales y su ejecución con los presupuestos reales.

3.4. Técnicas para el procesamiento y análisis de la información

Para este trabajo de investigación no se aplicó herramientas estadísticas, debido a la parcialidad que mostraba la formulación de preguntas para la elaboración de las encuestas, toda vez que las respuestas tienen inclinación a ser respondidas positivamente en relación al uso de presupuestos dentro de la planificación financiera, es por eso que buscando respuestas más profundas y con mayor información, se procedió a realizar las entrevistas para compararlas con el análisis de estados financieros de cada empresa, y así poder evaluar la variable presupuesto.

3.5. Aspectos éticos

La presente investigación ha sido elaborada considerando el código de ética del contador público y de responsabilidad social de las empresas y tendrá como finalidad proponer alternativas para la aplicación adecuada tanto para la planificación financiera y su efecto en los presupuestos en las empresas inmobiliarias.

Asimismo, se tuvo en cuenta que no se transgredan las normas éticas establecidas para tal efecto.

CAPÍTULO IV RESULTADOS

4.1. Resultados de la entrevista

1. ¿Cuál es su opinión con relación a los presupuestos en la planificación financiera?

Al respecto, la totalidad de los profesionales y especialistas en el tema que fueron entrevistados indicaron la importancia de los presupuestos en la planificación financiera, ya que mediante estos se puede cuantificar en números fríos lo que se espera del negocio y poder lograr estar más cerca de la realidad; se debe conocer muy bien el negocio antes de elaborar un presupuesto, ya que el riesgo no medido o contemplado en esta herramienta, podría afectarla en un futuro. Los presupuestos brindan información sobre las proyecciones a futuro pudiéndose contrastar con la realidad en cualquier momento y así poder tomar las decisiones necesarias según sea la eventualidad.

Algunos agregaron que al elaborar un presupuesto se debe manejar varios escenarios, los cuales permitirán ver al gerente financiero en varios panoramas y poder ser los más estrictos al plasmar los números dentro de cada contexto. Si bien es cierto que los presupuestos son de mucha utilidad para el proceso de planificación financiera, estos deben ser hechos por personas conocedoras del sector en donde se labore y ser muy juiciosos al plasmar en ellos los posibles hechos futuros.

2. ¿Cree usted que la elaboración de un plan financiero ayuda a la gerencia a controlar los riesgos que pudiesen afectar a los presupuestos?

Al respecto nuestros entrevistados manifestaron que la elaboración de un plan financiero no permite cubrir todos los riesgos que pudiesen afectar al presupuesto, pero sí ayuda a reducirlos, creen optimo el poder realizar paralelamente un plan “b” para cualquier eventualidad o desviación que pueda surgir durante el proyecto, debido a que en el sector inmobiliario donde se desenvuelven existen tantos riesgos internos como externos los cuales siempre afectarán al presupuesto elaborado.

3. ¿Qué acontecimientos importantes han afectado al sector inmobiliario que hayan repercutido en los presupuestos?

Definitivamente, los entrevistados coincidieron al indicar que un riesgo latente que ya ha causado desviaciones en sus presupuestos son las variaciones en los precios de los materiales de construcción, los cuales debieron ser previstos al elaborar el presupuesto inicial, otro riesgo latente que se ha enfrentado es aquella querrela existente con los representantes de los gobiernos, éstos movidos por factores políticos y/o económicos, han causado paralizaciones de obras, los que generaron costos hundidos irrecuperables para la empresa.

4. ¿Qué herramientas del Control financiero aplicó en su empresa durante su gestión?

La opinión de los entrevistados en este ámbito se encuentra dividida, pues si bien algunos indican utilizar sistemas computarizados ERP, en el cual mediante la alimentación constante de información, el sistema es capaz de determinar las desviaciones más resaltantes que ocurran durante el mes dentro del presupuesto y así poder tomar decisiones frente a ellas; otros indican que se ayudan principalmente con la elaboración de flujos de caja y estados financieros proyectados, los que les proporciona una información importante, pues les permite determinar en qué momentos necesitaran un financiamiento y a cuánto ascendería este.

En mi opinión las herramientas aplicadas en su conjunto tendría un mejor resultado, pues habría menos margen de error y por consiguiente mayor aproximación a la realidad en la elaboración de los presupuestos, enfocándose siempre en las partidas más vulnerables.

5. ¿Qué políticas de financiamiento se aplicaron durante su gestión, y cuáles fueron los criterios a considerar para su elección?

A ésta interrogante los entrevistados contestaron que las políticas de financiamiento son elaboradas y escogidas por la que mejor se adecue a la situación financiera de la empresa, en este caso las empresas pertenecen al

Grupo Inter, el cual siempre les brindará su respaldo económico, pero a cambio exige una planificación financiera de ellas, para que este Grupo pueda contemplar la necesidad de financiamiento que necesiten y en qué momento.

Los entrevistados llegaron a la conclusión, debido a tantos años de experiencia, que la empresa no se puede endeudar con activos de corto plazo a largo plazo, ni viceversa, pues generan costos financieros innecesarios que repercutirán en el presupuesto.

6. ¿Cuál cree usted que sean los factores que afecten la rentabilidad de la empresa?

Todos los entrevistados llegaron a la conclusión que los principales factores que afectan la rentabilidad de las empresas son las personas; esto debido a que de ellas depende el avance de la empresa; desde un mal gerenciamiento o ausencia de liderazgo hasta el mal uso dentro de la partida de gastos administrativos puede repercutir en la rentabilidad esperada; sin embargo en el sector inmobiliario un 80% de la parte del presupuesto pertenece a gastos de obra, lo cual indica que cualquier movimiento considerable en esta área sería perjudicial o beneficioso para la rentabilidad de la empresa.

7. ¿Qué riesgos no son considerados al momento de elaborar los presupuestos?

La respuesta de los entrevistados a esta interrogante fueron muy similares, pues todos coincidieron que los riesgos que no son considerados al momento de elaborar un presupuesto son aquellos que son incuantificables en un primer momento, tales como: las oscilaciones de mercado (el precio inmobiliario dentro de 5 años), las tasas de intereses para la adquisición de viviendas, tasas de tipo de cambio, y los factores políticos fueron los más mencionados.

8. ¿Qué temas son los que más afectan al sector inmobiliario en Lima Metropolitana?

Los especialistas en el tema manifestaron que el problema que más afecta al sector y que es una lucha constante de las empresas inmobiliarias es el nivel de

infraestructura que posee el Perú, existen zonas en Lima Metropolitana y alrededor del Perú en las que las tierras no cuentan con los servicios básicos de agua, desagüe y energía eléctrica, lo cual hace que el proyecto inmobiliario sea más costoso y difícil de realizar, logrando obtener una rentabilidad menor de la esperada; manifiestan que el Estado es el responsable de esta función.

Como segundo punto mencionaron la presencia de sindicatos de trabajadores de construcción los cuales causan desórdenes y hasta paralizaciones en las obras en curso, lo que genera costos hundidos irrecuperables y como tercer punto no menos importante, las dificultades que a veces suelen existir entre las inmobiliarias y el gobierno distrital o regional de turno, pues debido a la pobre gestión de ellos en el municipio abusan de sus poderes para poder sacar beneficios económicos de los proyectos en marcha.

9. ¿La rentabilidad de su empresa se encuentra dentro del promedio de mercado?

En los 2 proyectos mencionados Empresa "A" y Empresa "B", se esperó obtener una rentabilidad superior a la del mercado, sin embargo en la actualidad particularmente en el caso de la Empresa "B" se puede decir que aún no se ha podido generar rentabilidad debido a los grandes costos incurridos en el terreno en los primeros años por el tema de Infraestructura; en el caso de la Empresa "A" fue afectada en el año 2008 debido al alza de los precios en los materiales de construcción, el cual impacto fuertemente en las ventas ya que no se podía traspasar el incremento de los costo de materiales a este rubro, pues al trabajar conjuntamente con el Estado, éste coloca ciertas reglas, y una de ellas es no elevar el precio de la vivienda ya estipulado, pues son construcciones para aquellas personas que posean bajos recursos económicos puedan adquirirlas.

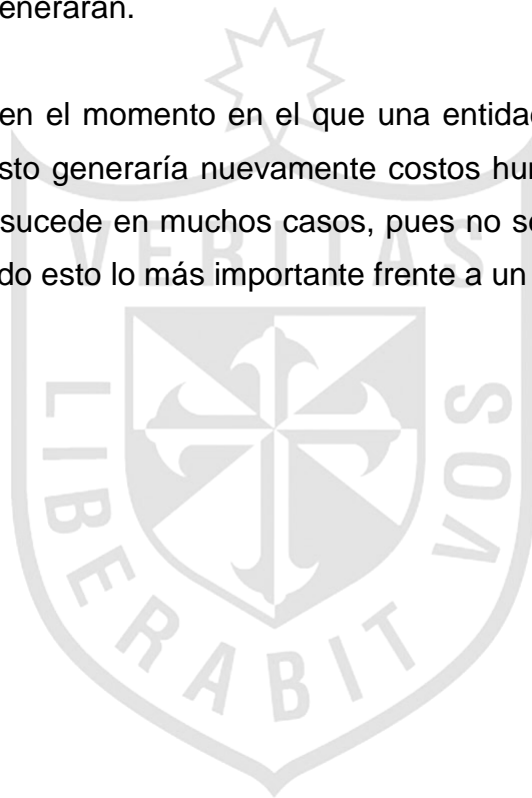
10. ¿Por qué cree usted que es importante analizar las obligaciones de corto y largo plazo?

Los 5 entrevistados coincidieron en que es importante analizar las obligaciones sean a corto, mediano o largo plazo, pero recalcaron que en una empresa inmobiliaria al construirse y venderse las unidades de viviendas por etapas, el

financiamiento debería ir de la mano y ser coherente con el tiempo pronosticado para la construcción de cada etapa.

Ellos piensan que la idea es que una entidad financiera siempre los acompañe, pero conocen el precio que esto implica y saben que necesitaran de este financiamiento cuando hayan detectado necesidades económicas evaluadas ya con anterioridad en sus presupuestos; son conscientes que el financiamiento debe ser a corto plazo y deben ir amortizando su deuda en la mejor posibilidad que puedan hacerlo, a más rápido puedan cancelar sus obligaciones menor costo financiero es el que generaran.

El problema vendría en el momento en el que una entidad financiera demore en aprobar un crédito, esto generaría nuevamente costos hundidos e irrecuperables a la empresa, y esto sucede en muchos casos, pues no se ha generado un buen record crediticio, siendo esto lo más importante frente a un proyecto inmobiliario.



4.2. Caso Práctico

Empresa "A"

A continuación se presenta los EEFF de la empresa A, dedicada al negocio inmobiliario en Lima Metropolitana, la cual inició operaciones en el año 2007.

El proyecto a realizar estaba bajo el marco del programa "Mi Vivienda" y tenía una duración de 4 años por 7 etapas, en un terreno aprox. de 80,000 m², donde se proyectó edificar 2,000 unidades de viviendas en 85 edificios de 5 y 8 pisos.

Contó con:

- Inversión Total : US\$ 71MM
- Ventas Totales : US\$ 79MM
- Utilidad esperada: US\$ 8MM
- Precio promedio : US\$ 33,000
- Propietario del terreno: Compañía de seguro –Inter
- Constructor : Constructores Interamericanos

Este proyecto proporcionó diferentes beneficios para sus propietarios: Ubicación preferencial (cerca de centros comerciales), casetas de vigilancia, utilización de gas natural, 17,000m² de aéreas verdes, juegos para niños, etc.

El proyecto de la empresa A, al 31 de diciembre de 2008, culminó con la venta de departamentos correspondientes a la primera y segunda etapa respectivamente (248 departamentos correspondientes, la cual ha generado pérdidas acumuladas por un importe ascendente a S/8, 533,274.

Durante el primer trimestre de 2009, la empresa concluyó la construcción de la totalidad de departamentos que están en proceso de entrega a los respectivos propietarios. La empresa "A" ha revertido estas pérdidas acumuladas por un importe de S/6, 495,351 como resultado de la liquidación del proyecto inmobiliario, conforme se estimó el año anterior.

En el mes de diciembre de 2009, Inter Compañía de Seguros S.A. condonó a la empresa la deuda que mantenía a esa fecha por un monto de S/5, 269,258, que ha sido reconocida como un ingreso del ejercicio en los estados financieros de esta empresa.

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA EMPRESA "A"

PERIODOS 2012-2008

(Expresado en miles de soles)

	2012	2011	2010	2009	2008
ACTIVO CORRIENTE					
Efectivo y Equivalente a Efectivo	54,622	73,726	312,198	1,274,523	2,882,527
Cuentas por cobrar comerciales	0	0	3,819	82,295	720,410
Cuentas por cobrar diversas	3,659	4,819	0	6,794	1,448,080
Departamentos terminados	0	0	0	465,368	17,305,993
Departamentos en proceso	0	0	0	0	-289,747
Provisión desvalorización de existencias	0	0	0	0	0
Cargas diferidas	0	0	0	10,662	1,335,441
Anticipos proveedores	0	0	0	0	609
Otros activos	0	0	0	0	1,050
Total Activo Corriente	58,280	78,545	316,017	1,839,642	23,404,362
ACTIVO NO CORRIENTE					
Impuesto a la renta por recuperar	81,726	81,726	156,755	0	0
Total Activo No Corriente	81,726	81,726	156,755	0	0
TOTAL ACTIVO	140,006	160,271	472,772	1,839,642	23,404,362
PASIVO CORRIENTE					
Sobregiro bancario	0	0	0	18,929	152,099
Anticipos clientes	0	0	692,876	733,146	16,900,523
Tributos por pagar	0	0	140,269	518,091	30,345
Cuentas por pagar comerciales	56,876	59,279	126,219	314,214	6,395,391
Cuentas por pagar Relacionadas	0	0	0	690,859	8,615,137
Total Pasivo Corriente	56,876	59,279	959,364	2,275,239	32,093,496
PASIVO NO CORRIENTE					
Cuentas por pagar Relacionadas	206367	0	0	0	0
Ingresos diferidos	1,159,790	1,159,790	0	0	0
Total Pasivo No Corriente	1,366,157	1,159,790	0	0	0
TOTAL PASIVO	1,423,033	1,219,069	959,364	2,275,239	32,093,496
PATRIMONIO					
Capital	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
Resultados acumulado	-1,059,797	-487,592	-436,728	-8,690,134	-3,446,981
Resultados del ejercicio	-224,230	-572,206	-50,864	8,253,537	-5,243,153
TOTAL PATRIMONIO	-1,283,027	-1,058,797	-486,592	-435,597	-8,689,134
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	140,006	160,271	472,772	1,839,642	23,404,362

ESTADO DE RESULTADOS EMPRESA "A"

PERIODOS 2012-2008

(Expresado en miles de soles)

	2012	2011	2010	2009	2008
Ventas	0	0	0	24,354,071	20,695,368
Descuentos, rebajas y bonificaciones concedidas	0	0	0	0	0
Ventas Netas	0	0	0	24,354,071	20,695,368
Costo de ventas	0	0	0	-18,468,592	-22,811,365
Costo de prestación de servicios	0	0	0	0	0
Utilidad Bruta	0	0	0	5,885,479	-2,115,996
GASTOS OPERATIVOS					
Cargas del Personal	0	0	0	0	0
Gastos servicios prestados por terceros	-227,829	-106,627	-69,788	-602,091	-1,035,403
Tributos	-13	0	-74,533	-199,897	0
Cargas diversas de gestión	0	0	-359	-2,427	0
Provisiones del ejercicio	0	0	-88,691	0	0
Costo de venta del Proyecto inmb. A	0	0	-465,368	0	0
TOTAL GASTOS OPERATIVOS	-227,842	-106,627	-698,738	-804,415	-1,035,403
RESULTADO OPERATIVO	-227,842	-106,627	-698,738	5,081,064	-3,151,400
OTROS INGRESOS Y GASTOS					
Ingresos diversos	447	699,966	1,303,735	5,892,103	1,655
Cargas excepcionales	0	1,159,790	-465,000	-300,000	-631,903
Ingresos financieros	4,431	3,070	-190,860	0	11,297,979
Gastos financieras	-1,267	-8,824	0	-104,997	-12,759,484
Impuesto a la Renta	0	0	0	-2,314,633	0
RESULTADO DEL EJERCICIO	-224,230	-572,206	-50,864	8,253,537	-5,243,153

ANALISIS DE RATIOS

FINANCIEROS

Periodo 2008-2012

RATIO DE LIQUIDEZ

RAZON
CORRIENTE



	2008	2009	2010	2011	2012
ACTIVO CORRIENTE	23,404,362	1,839,642	316,017	78,545	58,280
PASIVO CORRIENTE	32,093,496	2,275,239	959,364	59,279	56,876
RAZON CORRIENTE	0.73	0.81	0.33	1.33	1.02

La Razón Corriente, es el indicador que nos permite saber la capacidad de generar liquidez de una empresa para realizar pagos en un momento dado.

Es fundamental cuidar la calidad del ratio, esto implica considerar en el cálculo únicamente aquellas cuentas que

tienen relación con lo que el ratio está analizando.

En el caso del ratio de liquidez, se debe cuidar que el activo corriente se ajuste las cargas diferidas o gastos pagados por adelantado, ya que las cargas diferidas, representan gastos no devengados que no se convierten en liquidez, si no que se transfieren al estado de resultados en periodos futuros.

En los primeros años 2008 y 2009 se obtuvo un capital de trabajo negativo, esto debido al gran volumen en el pasivo corriente, afectado por las cuentas por pagar relacionadas por el valor del terreno, el aumento de valor en los costos de materiales de construcción, el cambio de moneda extranjera a la moneda nacional debido a la caída del precio del dólar; los cuales perjudicaron a la empresa, ya que no se podía elevar el precio de venta de las viviendas por tener ya un precio límite con el FONDO MI VIENDA ;éste determina el límite del precio de las viviendas, pues deben ser accesibles a las personas más necesitadas, todo esto frente a los activos corrientes, los cuales tenían como principales partidas a los costos de habilitación urbana y el valor del terreno.

En el 2010 se observa una disminución en el pasivo corriente, esto debido a la condonación de deuda por parte del vendedor del terreno INTER, quién condonó la deuda por la parte de la II etapa, y sobre el activo corriente ya no existían ventas, pues la gerencia conjuntamente con INTER tomaron la decisión de no seguir con el proyecto, y las etapas restantes fueron enajenadas por aún el propietario INTER a otra empresa.

		2008	2009	2010	2011	2012
PRUEBA ACIDA	ACTIVO CORRIENTE- EXISTENCIAS	4,762,928	1,363,612	316,017	78,545	58,280
	PASIVO CORRIENTE	32,093,496	2,275,239	959,364	59,279	56,876
PRUEBA ACIDA		0.15	0.60	0.33	1.33	1.02

La Prueba Ácida ofrece una alternativa más conservadora para analizar la liquidez de una empresa, pues se retira del coeficiente la partida de inventarios, ya que al no tener certeza de su venta, no se puede asegurar su inmediata disponibilidad.

De este modo se obtendrá un resultado basado en los elementos más líquidos de la compañía.

Al igual que el ratio de liquidez, esta prueba es aún más rigurosa, pues no se contiene a los inventarios, el movimiento es similar tanto para el año 2008 y 2009, en el 2010 se trata de llegar al punto de equilibrio, pero sin éxito debido a que INTER decidió parar la obra y vender todo el terreno restante con el que en un principio se contaba y se esperaba recuperar la rentabilidad perdida.

RATIO DE SOLVENCIA

2008	2009	2010	2011	2012
------	------	------	------	------

RAZON DE ENDEUDAMIENTO



PASIVO TOTAL	32,093,496	2,275,239	959,364	1,219,069	1,423,033
ACTIVO TOTAL	23,404,362	1,839,642	472,772	160,271	140,0066

RAZON DE ENDEUDAMIENTO	1.37	1.24	2.03	7.61	10.16
-------------------------------	-------------	-------------	-------------	-------------	--------------

La Razón de Endeudamiento, permite conocer la estructura del activo total y la deuda total de la empresa; de esta manera se determina no solo la deuda generada por obligaciones con entidades bancarias, si no también las comerciales y las relacionadas con el giro de la empresa, tales como: sueldos, proveedores, impuestos, y otras cuentas por pagar.

Se puede apreciar que en los años 2008 y 2009 los pasivos totales superan a los activos totales, con lo que se infiere que existe una gran obligación tanto a corto como a largo plazo, principalmente por las partidas de cuentas por pagar comerciales y cuentas por pagar relacionadas, las cuales son debido a las deudas frente a los proveedores de obra y al propietario del terreno. En el 2010 INTERS condona la deuda que se tenía pendiente sobre el terreno, es por eso que sus pasivos corrientes para este periodo se ven disminuidos.

En los años posteriores 2011 y 2012 se ve reflejado el aumento de la razón de endeudamiento, esto debido a que surge la necesidad de evaluar una contingencia tributaria por parte de SUNAT, la cual se ve reflejada en los pasivos a largo plazo y además existe una obligación de cartas fianzas, las cuales son renovadas cada 6 meses por aquellos clientes que han sido financiados con otra entidad financiera distinta a la que ofrece el proyecto INTERBANK.

En los activos corrientes desde el año 2010 lo único que se tiene es dinero en las cuentas recaudadoras, las cuales no se pueden manipular, porque aun son manipuladas por la entidad financiera.

2008	2009	2010	2011	2012
------	------	------	------	------

RAZON DE ENDEUDAMIENTO DEL PATRIMONIO



PASIVO TOTAL	32,093,496	2,275,239	959,364	1,219,069	1,423,033
PATRIMONIO NETO	-8,689,134	-435,597	-486,592	-1,058,797	-1,283,027

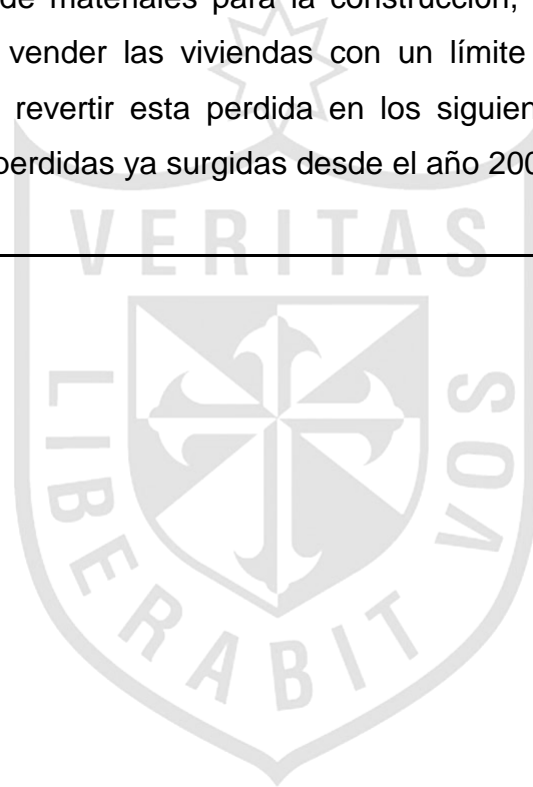
RAZON DE ENDEUDAMIENTO DEL PATRIMONIO	-3.69	-5.22	-1.97	-1.15	-1.11
---------------------------------------	-------	-------	-------	-------	-------

La Razón de Endeudamiento del Patrimonio, permite analizar la proporción de deuda total, sea propia del giro del negocio o no, únicamente sobre el total del capital de la empresa.

De este modo, la base no sólo se considera el capital de la compañía, si no también incluye las utilidades retenidas de periodos anteriores, la reserva legal y estatutaria.

Así se podría expresar este ratio como la proporción de la deuda total de la compañía sobre el capital de los accionistas y la reinversión de las utilidades.

Como se observa en todos los periodos se tiene un patrimonio neto negativo, esto se debió a la acumulación de pérdidas de año a año, por los fuertes costos de ventas los cuales fueron mayores que las propias ventas en algunas oportunidades, producto del incremento de los costos de materiales para la construcción, el impedimento de modificación en el precio de vivienda ya que estaban supeditados a vender las viviendas con un límite de precio pues el FONDO MIVIVIENDA así lo designaba; sin embargo se presupuestó revertir esta pérdida en los siguientes periodos, pero el dueño del terreno INTER desistió de seguir con el proyecto por las pérdidas ya surgidas desde el año 2006.



**RATIO DE
RENTABILIDAD**

MARGEN BRUTO



2008	2009	2010	2011	2012
------	------	------	------	------

UTILIDAD BRUTA	-2,115,996	5,885,479	0	0	0
VENTAS	20,695,368	24,354,071	0	0	0

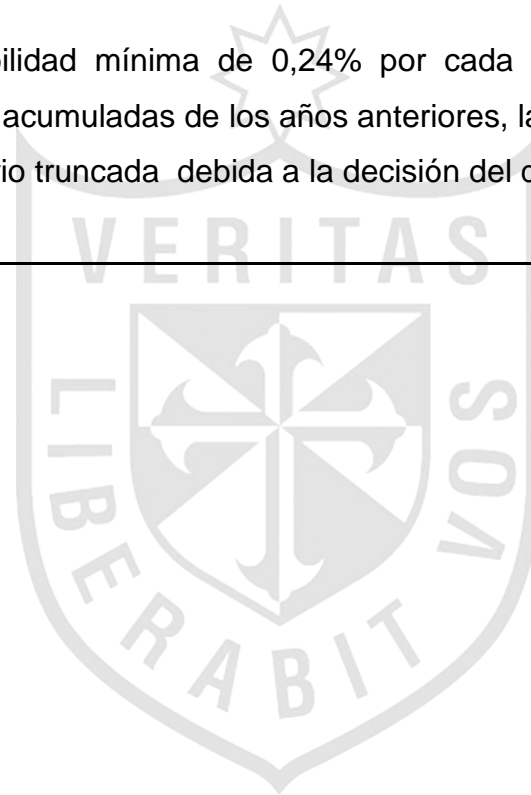
MARGEN BRUTO	-0.10	0.24	0	0	0
---------------------	--------------	-------------	----------	----------	----------

El Margen Bruto, se obtiene mediante la división de la utilidad bruta entre las ventas netas, se debe tomar en cuenta ciertos aspectos:

- La cantidad de unidades vendidas y los precios de venta.
- Costo unitario de las ventas.
- Las políticas de la empresa en cuanto a compras, ventas, crédito y cobranzas, entre otros.

En el periodo 2008, se observa un resultado negativo, producto del excesivo costo de ventas frente a las ventas realizadas, es por eso la inexistencia de un margen bruto para este periodo.

En el año 2009 se percibe una rentabilidad mínima de 0,24% por cada unidad de vivienda vendida, lo que indica una recuperación lentamente de las pérdidas acumuladas de los años anteriores, la idea del negocio era poder llegar a recuperar las pérdidas de los años anteriores, pero se vio truncada debida a la decisión del dueño del terreno INTERSEGURO.



2008	2009	2010	2011	2012
------	------	------	------	------

MARGEN OPERATIVO



UTILIDAD OPERATIVA	-3,151,400	5,081,064	-698,738	-106,627	-227,842
VENTAS	20,695,368	24,354,071	0	0	0

MARGEN OPERATIVO	-0.15	0.21	0	0	0
-------------------------	--------------	-------------	----------	----------	----------

El Margen Operativo, muestra la productividad de las ventas; la utilidad de operación es una de las partes más importantes del Estado de Resultados, pues en ella se ve reflejada cualquier variación en las ventas, costo de ventas o gastos de operación.

En el año 2008, al obtener un resultado negativo, por ende se obtuvo un margen operativo negativo. En el año 2009 se logró reflejar un pequeño porcentaje de rentabilidad de 0.21% respecto a cada unidad de vivienda vendida, lo que indica una recuperación lenta de las pérdidas acumuladas de años anteriores y que fue truncada, debido a la decisión del dueño del terreno INTER ,en los años 2010, 2011 y 2012 no se produjeron ventas.

2008	2009	2010	2011	2012
------	------	------	------	------

ROA



UTILIDAD OPERATIVA	-3,151,400	5,081,064	-698,738	-106,627	-227,842
ACTIVO TOTAL	23,404,362	1,839,642	472,772	160,271	140,006

ROA	-0.1	2.8	-1.5	-0.7	-1.6
-----	------	-----	------	------	------

El ROA, es el ratio que nos permite identificar la interacción de la rentabilidad del activo, ya que permite apreciar la capacidad de obtener utilidades en el uso total del activo.

En el año 2008, se observa un ROA negativo, esto a causa de un resultado negativo. En el año 2009 se observa un ROA positivo, debido a la generación de utilidad, este ratio nos indica que por cada activo se produce un 2.8% de rentabilidad.

En los años posteriores se observa un resultado negativo, debido a que no existe ingresos por ventas de viviendas si no solo

generación de gastos por motivos de contingencias tributarias antes SUNAT, contingencias con INDECOPI y cuentas por pagar a su asociada.



PRESUPUESTO FINAL vs PRESUPUESTO REAL

PERIODO 2008-2012

	ETAPA I	ETAPA II	TOTAL ETAPA I - II	TOTAL PPTO 2008-2009	TOTAL REAL 2008-2012	VARIACION	
INGRESOS	15,945,174.57	43,670,732.43	59,615,907.00	59,615,907.00	58,252,952.05	-1,362,954.95	(a)
COSTO	-17,831,616.22	-36,138,862.08	-53,970,478.30				
GASTOS DE SUPERVISION	-63,119.00	-72,541.00	-135,660.00	-56,173,069.72	-58,746,381.95	-2,573,312.23	(b)
GASTOS GENERALES	-345,466.50	-1,721,464.92	-2,066,931.42				
GASTOS ADMINISTRATIVOS	-252,437.05	-504,874.11	-757,311.16	-2,232,067.36	-3,574,117.23	-1,342,049.87	(c)
GASTOS DE VENTAS	-316,803.55	-873,414.65	-1,190,218.20				
GASTOS DE ESTRUCTURACION	-84,790.75	-199,747.25	-284,538.00				
GASTOS FINANCIEROS			-714,456.00	-714,456.00	-852,465.00	-138,009.00	(d)

El presupuesto presentado está basado en las etapas I y II del proyecto Condominio Alameda Colonial. El proyecto original contempló siete etapas, pero estas no prosiguieron su curso debido a que se reestructuró el proyecto) en el año 2009, logrando desarrollarse hasta la etapa II; a pesar de ello, el negocio siguió generando gastos hasta el año 2012, como por ejemplo:

a) contingencias con SUNAT por fiscalización de IGV, b) contingencias con INDECOPI por reclamos de clientes y c) gastos financieros por renovación de cartas fianzas, etc.

El presupuesto inicial no previó estos riesgos que aparecieron durante el proyecto y no tuvo en cuenta los peores escenarios.

Se compara el presupuesto inicial de la I - II etapa con el presupuesto real el cual refleja todos los ingresos y gastos producidos pertenecientes solo a la I - II etapa.

En el presupuesto inicial se proyectó una rentabilidad de S/.496 Mil respecto a las ventas de S/.59, 615 Mil lo que representó un 1% de rentabilidad tan solo por las etapas I-II, esta rentabilidad esperada fue baja debido a una estrategia de mercado, pues se buscaba captar clientes con precios bajos para poder lograr vender rápidamente y así causar seguridad a los clientes futuros y estos se muestran confiados al desear comprar las viviendas de las siguientes etapas.

La comparación entre el presupuesto inicial y el presupuesto final dio como resultados variaciones importantes:

- (a) **-1,362,954.95** : La variación negativo de los Ingresos obedeció a un efecto cambiario ya que los ingresos presupuestales de la etapa I fue proyectado en dólares a un mayor tipo de cambio (3.3) respecto al real (3.07).
- (b) **-2,573,312.23** : Se incurrieron mas en costos de ventas, esto debido a los altos costos de obra no previstos.
- (c) **-1,342,049.87** : Se incurrieron más gastos administrativos respecto al presupuesto debido a que: 1) El plazo de ejecución de las etapas I y II se excedió a lo previsto generando un mayor gasto fijo que incurrir en un tiempo de 8 meses y 2) Se incurrió en gastos administrativos en los años posteriores (2010 - 2012) a la culminación de la etapa II.
- (d) **-138,009.00** :Incremento en los gastos financieros, por demora en la ejecución del proyecto.

Empresa "B"

A continuación se presenta a la empresa "B", la cual se dedica al negocio inmobiliario, fue constituida en el año 2009 para la edificación de departamentos bajo el marco del programa "Mi vivienda" y "Techo Propio" en la ciudad de Lima. Al 31 de diciembre 2009 se encontraba en etapa pre-operativa, la construcción de los proyectos se inició durante el año 2010 y a partir del 2011 se inició con la entrega de viviendas a los clientes.

Contó con:

- Inversión Total: S/. 4,366,720
- Propietario del terreno: Urbi Propiedades S.A.

Este proyecto proporcionó diferentes beneficios para sus propietarios: Ubicación preferencial (cerca de centros comerciales), casetas de vigilancia, utilización de gas natural, aéreas verdes, juegos para niños , etc.

El proyecto presentó problemas con la municipalidad del distrito donde se encontraba, lo que ocasionó la paralización de la obra debido a la falta de licencia para construir y peticiones del nuevo alcalde el cual sugirió se otorgue una donación de 2 polideportivos para que así el proyecto pueda seguir su curso.

El proyecto invirtió fuertemente en los costos de habilitación urbana, infraestructura y edificación por todas las etapas en proyecto, debido a que el terreno adquirido no contaba con ninguno de los conceptos antes mencionados.

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA EMPRESA "B"

PERIODOS 2012-2009

(Expresado en miles de soles)

	2012	2011	2010	2009
ACTIVOS				
ACTIVOS CORRIENTES				
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	3,849,634	6,157,953	1,801,399	112,379
Inversiones Financieras	0	0	0	0
Activos Financieros al Valor Razonable con cambios en Gan. y Pérd.	0	0	0	0
Activos Financieros Disponibles para la Venta	0	0	0	0
Activos Financieros mantenidos hasta el Vencimiento	0	0	0	0
Activos por Instrumentos Financieros Derivados	0	0	0	0
Cuentas por Cobrar Comerciales (neto)	7,456	0	0	0
Otras Cuentas por Cobrar a Partes Relacionadas (neto)	150,000	285,408	0	0
Otras Cuentas por Cobrar (neto)	1,703,794	1,647,264	2,624,129	78,316
Existencias (neto)	31,064,480	32,687,136	10,080,727	594,866
Activos Biológicos	0	0	0	0
Gastos Contratados por Anticipado	85,557	42,888	15,851	0
Otros Activos	0	0	0	0
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	36,860,920	40,820,648	14,522,107	785,561
ACTIVOS NO CORRIENTES				
Inversiones Financieras				
Activos Financieros Disponibles para la Venta	0	0	0	0
Activos Financieros mantenidos hasta el Vencimiento	0	0	0	0
Activos por Instrumentos Financieros Derivados	0	0	0	0
Inversiones al Método de Participación	0	0	0	0
Otras Inversiones Financieras	0	0	0	0
Cuentas por Cobrar Comerciales	3,256,032	3,686,482	0	0

Otras Cuentas por Cobrar a Partes Relacionadas	0	0	0	0
Otras Cuentas por Cobrar Existencias (neto)	0	0	0	0
Activos Biológicos	0	0	0	0
Inversiones Inmobiliarias	0	0	0	0
Inmuebles, Maquinaria y Equipo (neto)	70,895	66,462	127,589	123,706
Activos Intangibles (neto)	235,369	94,815	0	0
Activo por Impuesto a la Renta y Participaciones Diferidos	56,870	79,793	0	0
Crédito Mercantil	0	0	0	0
Otros Activos	0	0	0	0
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	3,619,166	3,927,552	127,589	123,706
TOTAL ACTIVOS	40,480,086	44,748,201	14,649,695	909,267
PASIVOS				
PASIVOS CORRIENTES				
Sobregiros Bancarios	0	0	0	0
Obligaciones Financieras	13,896,389	2,167,957	0	0
Cuentas por Pagar Comerciales	6,754,493	16,718,073	4,522,272	22,485
Otras Cuentas por Pagar a Partes Relacionadas	0	0	0	0
Impuesto a la Renta y Participaciones Corrientes	0	0	0	0
Otras Cuentas por Pagar	223,575	347,606	200,556	24,217
Provisiones	0	0	11,892	22,678
Pasivos Mantenidos para la Venta	0	0	0	0
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	20,874,457	19,233,636	4,734,720	69,379
PASIVOS NO CORRIENTES				
Obligaciones Financieras	0	0		
Cuentas por Pagar Comerciales	0	0	2,842,262	1,519,982
Otras Cuentas por Pagar a Partes Relacionadas	397,883	1,920,848	50,273	0
Pasivo por Impuesto a la Renta y Participaciones Diferidos	0	0	0	0
Otras Cuentas por Pagar	0	0	0	0
Provisiones	0	0	0	0
Ingresos Diferidos (netos)	31,111,178	30,762,978	12,011,109	0
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	31,509,061	32,683,827	14,903,643	1,519,982
TOTAL PASIVOS	52,383,518	51,917,463	19,638,362	1,589,361
PATRIMONIO				
Capital	3,699,183	3,699,183	5,000	5,000
Acciones de Inversión	0	0	0	0
Capital Adicional	0	0	0	0
Resultados no Realizados	0	0	0	0

Reservas Legales	0	0	0	0
Otras Reservas	0	0	0	0
Resultados Acumulados	-	-	-	-
	10,868,446	-4,993,667	-685,093	
Resultado del Ejercicio	-4,734,170	-5,874,778	-4,308,574	-685,093
TOTAL PATRIMONIO NETO	11,903,433	-7,169,263	-4,988,667	-680,093
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO NETO	40,480,086	44,748,200	14,649,695	909,268



ESTADO DE RESULTADOS EMPRESA "B"

PERIODOS 2012-2009

(Expresado en miles de soles)

	2012	2011	2010	2009
INGRESOS OPERACIONALES				
Ventas Netas (ingresos operacionales)	21,866,647	3,067,200	0	0
Otros Ingresos Operacionales	0	0	0	0
TOTAL INGRESOS BRUTOS	21,866,647	3,067,200	0	0
Costo de Ventas (Operacionales)	-20,549,595	-2,944,057	0	0
Otros Costos Operacionales	0	0	0	0
TOTAL COSTOS OPERACIONALES	-20,549,595	-2,944,057	0	0
UTILIDAD BRUTA	1,317,053	123,143	0	0
Gastos de Ventas	0	0	0	0
Gastos de Administración	-6,381,384	-6,721,799	-3,870,837	-645,306
Otros Ingresos	1,516,686	974,277	-161,436	0
Otros Gastos	0	0	0	0
UTILIDAD OPERATIVA	-3,547,645	-5,624,379	-3,870,837	-645,306
Ingresos Financieros	0	0	106,953	27,514
Gastos Financieros	-1,153,313	-375,191	-383,254	-67,301
Ganancia (Pérdida) por Instrumentos Financieros Derivados	0	0	0	0
Ganancia (Pérdida) por Diferencia de Cambio	-10,289	44,999	0	0
RESULTADO ANTES DE PARTICIPACIONES Y DEL IMPUESTO A LA RENTA	-4,711,247	-5,954,571	-4,147,138	-685,093
Participación de los Trabajadores	0	0	0	0
Impuesto a la Renta	-22,923	79,793	0	0
UTILIDAD (PÉRDIDA) NETA DE ACTIVIDADES CONTÍNUAS	-4,734,170	-5,874,778	-4,308,574	-685,093
UTILIDAD (PÉRDIDA) NETA DEL EJERCICIO	-4,734,170	-5,874,778	-4,308,574	-685,093

**ANALISIS DE RATIOS
FINANCIEROS
PERIODO 2009-2012**

2009	2010	2011	2012
------	------	------	------

**RATIO DE
LIQUIDEZ**

RAZON
CORRIENTE



ACTIVO CORRIENTE	190,695	5,244,188	31,542,729	27,583,001
PASIVO CORRIENTE	69,379	4,734,720	10,325,166	8,378,068
RAZON CORRIENTE	2.75	1.11	3.05	3.29

La Razón Corriente, es el indicador que nos permite saber la capacidad de generar liquidez de una empresa para realizar pagos en un momento dado.

Es fundamental cuidar la calidad del ratio, esto implica considerar en el cálculo únicamente aquellas cuentas que tienen relación con lo que el ratio está analizando. En el caso del ratio de liquidez, se debe cuidar que el activo corriente se ajuste las cargas diferidas o gastos pagados por adelantado, ya que las cargas diferidas, representan gastos no devengados que no se convierten en liquidez, si no que se transfieren al estado de resultados en periodos futuro.

En el año 2009, se obtuvo una razón corriente (capital de trabajo) positivo, pues se tenía dinero en caja, este año solo se cumplieron funciones pre-operativas. En el año 2010, se sigue obteniendo un capital de trabajo positivo, debido a la gran inversión en el terreno y a los costo de habilitación urbana reflejados en existencias , otra partida importante es cuentas por cobrar accionistas, en relación a los pasivos corrientes, su máxima partida fueron las cuentas por pagar comerciales a corto plazo.

En el año 2011 y 2012 existe un comportamiento similar, pues empieza a tener un fuerte peso el rubro de Efectivo y equivalente a efectivo, y como en años anteriores las existencias conformada tanto por el terreno y por los costos de habilitación urbana, infraestructura y edificación logran un activo corriente solido frente a los pasivos corriente que esta vez están conformados principalmente por obligaciones financieras y cuentas por pagar comerciales.

En conclusión la empresa "B" si tenía la capacidad de generar liquidez, pues contaba siempre con un capital de trabajo positivo.

		2009	2010	2011	2012
PRUEBA ACIDA	ACTIVO CORRIENTE- EXISTENCIAS	190,695	4,441,379	8,133,513	5,796,440
	PASIVO CORRIENTE	69,379	4,734,720	10,325,166	8,378,068
PRUEBA ACIDA		2.75	0.94	0.79	0.69

La Prueba Ácida ofrece una alternativa más conservadora para analizar la liquidez de una empresa, pues se retira del coeficiente la partida de inventarios, ya que al no tener certeza de su venta, no se puede asegurar su inmediata disponibilidad.

De este modo se obtendrá un resultado basado en los elementos más líquidos de la compañía.

En el año 2009 la prueba ácida aplicada, dio como resultado un capital de trabajo mayor a 1, ya que aun no se poseían fuertes obligaciones por las cuales se debía responder en ese periodo.

En los años 2010,2011 y 2012 la prueba acida aplicada dio como resultado un capital de trabajo menor a 1, esto debido a que la partida cuentas por pagar comerciales fueron demasiado altas frente a los activos corrientes sin contar la partida de existencias, pues en esta prueba no se tiene la certeza de que las existencias sean vendidas en su totalidad en dicho periodo.

En conclusión los activos corrientes netos de existencias, no pueden hacerle frente a los pasivos corrientes de cada periodo correspondiente.

RATIO DE SOLVENCIA

RAZON DE ENDEUDAMIENTO

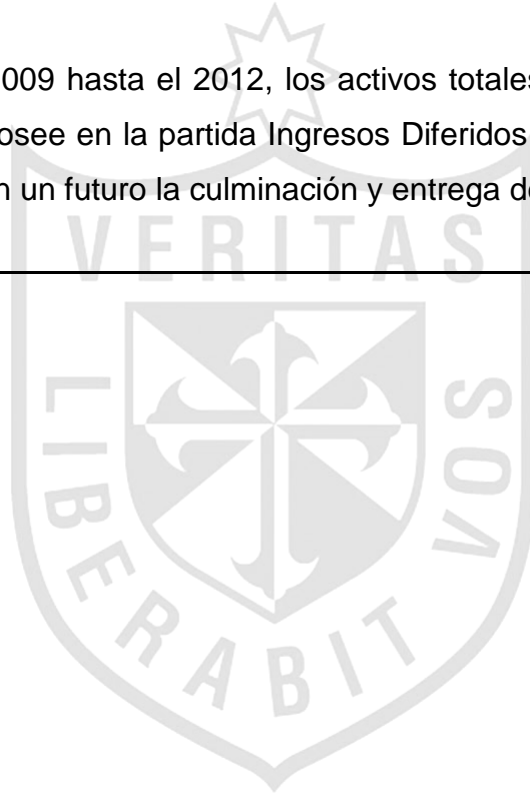


	2009	2010	2011	2012
PASIVO TOTAL	1,589,361	19,638,362	51,917,463	52,383,518
ACTIVO TOTAL	909,267	14,649,695	44,748,201	40,480,086
RAZON DE ENDEUDAMIENTO	1.75	1.34	1.16	1.29

La Razón de Endeudamiento, permite conocer la estructura del activo total y la deuda total de la empresa; de esta manera se determina no solo la deuda generada por obligaciones con entidades bancarias, sino también las comerciales y las relacionadas con el giro de la empresa, tales como: sueldos, proveedores, impuestos, y otras cuentas por pagar.

Lo esperado de toda empresa es poder lograr determinar qué porcentaje de los activos totales pueda enfrentar a los pasivos totales, y así entender que porcentaje de los activos que se tiene es el que se debe.

En esta empresa se aprecia que desde el 2009 hasta el 2012, los activos totales no pueden hacerle frente a los pasivos totales, pues éstos son mayores, debido a que se posee en la partida Ingresos Diferidos un gran porcentaje, estos son por los adelantos recibidos por los clientes, quienes esperan en un futuro la culminación y entrega de sus terrenos y casas.



2009	2010	2011	2012
------	------	------	------

RAZON DE ENDEUDAMIENTO DEL PATRIMONIO



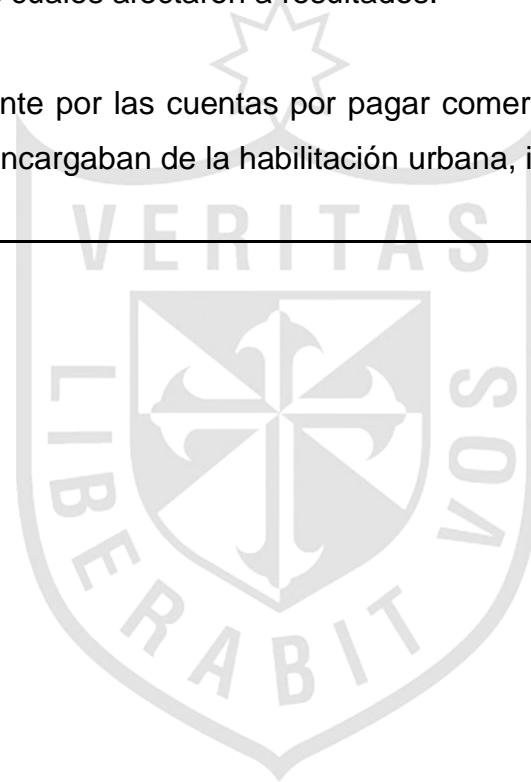
PASIVO TOTAL	1,589,361	19,638,362	51,917,463	52,383,518
PATRIMONIO NETO	-680,093	-4,988,667	-7,169,263	-11,903,433
RAZON DE ENDEUDAMIENTO DEL PATRIMONIO	-2	-4	-7	-4

La Razón de Endeudamiento del Patrimonio, permite analizar la proporción de deuda total, sea propia del giro del negocio o no, únicamente sobre el total del capital de la empresa. De este modo, la base no solo se considera el capital de la compañía, si no también incluye las utilidades retenidas de periodos anteriores, la reserva legal y estatutaria.

Así se podría expresar este ratio como la proporción de la deuda total de la compañía sobre el capital de los accionistas y la reinversión de las utilidades.

Como se observa se tiene un patrimonio neto negativo durante todos los años de operación, esto se debió a que no se generaron utilidades, sino pérdidas en cada periodo, debido a los fuertes costos de habilitación urbana, infraestructura y edificación los cuales se encuentran en el rubro de existencias, los cuales afectaron a resultados.

El pasivo total está compuesto principalmente por las cuentas por pagar comerciales, esto significa que se tenía fuertes deudas sobre los proveedores de obra, quienes se encargaban de la habilitación urbana, infraestructura y edificación del proyecto.



2009	2010	2011	2012
------	------	------	------

RATIO DE RENTABILIDAD

MARGEN BRUTO



UTILIDAD BRUTA	-	-	123,143	914,677
VENTAS	-	-	3,067,200	21,866,647
MARGEN BRUTO	-	-	4%	4%

El Margen Bruto, se obtiene mediante la división de la utilidad bruta entre las ventas netas, se debe tomar en cuenta ciertos aspectos:

- La cantidad de unidades vendidas y los precios de venta.
- Costo unitario de las ventas.
- Las políticas de la empresa en cuanto a compras, ventas, crédito y cobranzas, entre otros.

En los años 2009 y 2010, como se observa no se obtuvo rentabilidad, puesto que no existieron ventas ni costo de ventas que soporten estos periodos, ya que solo existían adelantos y /o separaciones de dinero por parte de los clientes, aun no se podía reconocer ninguna venta, pues no se había entregado viviendas a los clientes; de acuerdo con la NIC 18 no cumplían los requisitos para poder reconocer un ingreso, el principal: Haber transferido todos los riesgos y beneficios al cliente.

En el año 2011 y 2012, empezaron a entregar las viviendas ya construidas y habiendo sido canceladas en su totalidad, se pudo reconocer los ingresos y con ellos su costo de ventas por cada periodo, estos generaron una utilidad bruta muy pequeña, debido al gran costo de venta incurrido debido a la gran inversión en la habilitación urbana, infraestructura y edificación que se realizó en un primer momento por todas las etapas del proyecto.

En conclusión se puede afirmar que recién en los años 2011 y 2012, se pudo obtener una rentabilidad de 4 % y 6% respectivamente por cada unidad de vivienda vendida si es que se quiere comparar hasta las etapas elaboradas en el 2012.

2009	2010	2011	2012
------	------	------	------

MARGEN OPERATIVO



UTILIDAD OPERATIVA	-645,306	-4,032,273	-4,873,793	-3,553,698
VENTAS	0	0	3,067,200	21,866,647

MARGEN OPERATIVO	-	-	-159%	-16%
------------------	---	---	-------	------

El Margen Operativo, muestra la productividad de las ventas; la utilidad de operación es una de las partes más importantes del Estado de Resultados, pues en ella se ve reflejada cualquier variación en las ventas, costo de ventas o gastos de operación.

En el 2009 y 2010, se generaron pérdidas, debido a que no se obtuvo ningún ingreso por estos años; más bien se repercutieron en gastos administrativos, los cuales se vieron reflejados en el Estado de Resultados.

Ya para los años 2011 y 2012, si bien es cierto se empezaron a reconocer las ventas y los costos de ventas, pues ya se empezaba con la entrega de viviendas, este no superaba la pérdida aun real por estos periodos, pues seguían incurriendo en gastos de administración y sobre todo los costos de obra, los cuales se reconocieron al mismo momento en el que se pudo reconocer la venta.

	2009	2010	2011	2012
ROA				
UTILIDAD OPERATIVA	-645,306	-4,032,273	-4,873,793	-3,553,698
ACTIVO TOTAL	909,267	14,649,695	44,748,201	40,480,086
ROA	-71%	-28%	-11%	-9%

El ROA, es el ratio que nos permite identificar, la interacción de la rentabilidad del activo., ya que permite apreciar la capacidad de obtener utilidades en el uso total del activo.

En todos los años se aprecia, que existió un resultado negativo, producto de los altos costos de ventas y gastos administrativos, los cuales repercutieron en el estado de resultados cada periodo.

**PRESUPUESTO FINAL vs PRESUPUESTO REAL
PERIODO 2009-2012**

	TOTAL PPTO 2009-2012	TOTAL REAL 2009-2012	VARIACION	EXPLICACIONES
INGRESOS	40,372,789.00	40,624,387.54	251,598.54	No hay mucha variación porque la venta de viviendas sociales TP están restringidas legalmente a un tope. También se vendieron lotes de terreno.
COSTO	-27,898,134.00	-38,446,947.06	-10,548,813.06	Se invirtió en S/. 7 MM más de lo presupuestado en INFRA que sirvió para todas las cinco etapas del Proyecto. Además hubo pérdidas por costo de parada de obra.
GASTOS ADMINISTRATIVOS	-10,456,789.00	-13,981,455.43	-3,524,666.43	Corresponde al gasto administrativo de naturaleza fija que la empresa incurrió en los meses en que se paró la obra (4 meses por motivos políticos de cambio de alcaldía) y el tiempo en que el banco demoró en aprobar el financiamiento del proyecto (5 meses).
GASTOS FINANCIEROS	-758,645.00	-2,646,045.18	-1,887,400.18	La variación obedeció a que la empresa suscribió un préstamos de S/. 15 MM no previstos para adelantar el pago del terreno a su accionista mayoritario. Este mayor préstamo generó mayores intereses financieros no previstos.

CAPÍTULO V DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Discusión

Se elaboró un contraste entre las respuestas de las 5 personas con experiencia en el área de finanzas de las empresas “A” Y “B” y los análisis financieros de las mismas desde el año 2008; encontrando muchas coincidencias de acuerdo a la experiencia mencionada por los entrevistados en cada año de su gestión.

Principales puntos:

- **Rentabilidad:** Acerca de la rentabilidad, los entrevistados indicaron el deseo que tuvieron en obtener una rentabilidad superior a la del mercado, pero por factores no medidos en un principio en los presupuestos, afectaron desde sus inicios a las empresas en mención; la empresa “A” principalmente por la alza del precio de los materiales para el primer año y para el segundo año la decisión del dueño del terreno en no proseguir con el acuerdo de la venta de las siguientes etapas, estos efectos se ven reflejados al aplicar los ratios de rentabilidad

Como se observa son decisiones que no se tuvieron en mente desde un principio, ya que fueron ocurriendo en el transcurso de vida del proyecto inmobiliario.

- **Financiamiento:** Acerca del financiamiento de las empresas inmobiliarias, los entrevistados mencionaron la importancia del financiamiento brindado por una entidad bancaria y el costo que significa esta decisión; en este caso principalmente las empresas pertenecen al Grupo Inter y es mediante el banco del grupo en donde se produce el financiamiento.

En el caso de la empresa “B”, se financió en un primer momento con una de sus subsidiarias, pues esta le facilitó el terreno con una venta de posterior pago y sin cobrar ningún interés, al cabo de un tiempo esta subsidiaria solicitó su pago, y es en ese momento en el cual la

empresa "B" solicitó un préstamo al banco del Grupo, lo que implicó el pago de una tasa de interés el cual antes no se pagaba con la subsidiaria.

- **Factores que afectaron a los presupuestos:** Todos los entrevistados comentaron la existencia de factores que afectaron al presupuesto inicial de cada proyecto, los cuales no fueron detectados y mucho menos medidos desde el principio del proyecto.

Se observó en el análisis de Estados Financieros el efecto de estos riesgos:

La empresa "A" fue afectada principalmente por: el riesgo de tipo de cambio, ya que se cambió el precio de venta de dólares a soles, debido a la caída del dólar en el año 2008; el aumento de precio de materiales de construcción y la decisión de accionistas en no continuar con el proyecto y vendiendo el terreno restante a otro constructor.

Todos estos puntos ocasionaron un desequilibrio empresarial los cuales se ven reflejados en el presupuesto real en comparación del presupuesto inicial.

La empresa "B", fue afectada principalmente por el costo de inversión en la Infraestructura del terreno, la cual fue hecha para las V etapas; existieron gastos fijos debido a paralizaciones de obra debido a problemas políticos y financieros los que dieron origen también a gastos financieros no calculados.

Es por ello que en este proyecto los primeros años refleja una pérdida a causa de los diferentes problemas presentados; sin embargo se pronostican a lograr una alta rentabilidad a la culminación de las V etapas como se está proyectada.

5.2. Conclusiones

- Las empresas en estudio del caso práctico no hacen un buen control financiero de las actividades que realizan, esto se origina porque no efectúan un Plan Financiero considerando todas las variables necesarias.
- Al no tener un plan financiero óptimo las empresas no llevan una adecuada política de financiamiento, lo que origina que no se haga un adecuado análisis de las inversiones. Asimismo, esto origina que el nivel de endeudamiento sea muy alto que después no es controlado por las empresas.
- Las empresas en estudio del caso práctico no elaboran un presupuesto considerando todas las variables de mercado (riesgos, tipos de cambio, tasas de interés), sino consideran básicamente la estructura económica financiera.

5.3. Recomendaciones

- Para elaborar una óptima planificación financiera se debe contar con la experiencia necesaria en el tema, además de conocer bien el giro del negocio y poder llevar un buen control financiero de las operaciones. La planificación financiera como esquema principal permite lograr un control eficiente en los procesos administrativos de las empresas inmobiliarias.
- Se debe aplicar una adecuada política de financiamiento lo que va originar que el nivel de inversión sea el adecuado y el endeudamiento sea controlado con los recursos que origina la empresa.
- Se debe contar con una buena estructura económica financiera que muestre la inversión, financiamiento y operatividad de la empresa, la cual es determinante para la elaboración del presupuesto, pero también se debe tener en cuenta los diferentes factores del mercado como el tipo de cambio, riesgos, tasa de interés que no son controlados por la empresa.

FUENTES DE INFORMACIÓN

Fuentes bibliográficas

Alva Edgar (2012). *Fundamentos de contabilidad*, Lima, Perú: Instituto Pacifico.

Burbano Ruiz, Jorge (2005). *Presupuestos: enfoque de gestión, planeación y control de recursos*. Bogotá, Colombia: Editorial Nomos.

Franco Concha, Pedro (2013). *Evaluación de estados financieros*. Lima, Perú: Universidad del Pacifico.

Isidro chambergo, Guillermo (2009). *Análisis de costos y presupuestos en el planeamiento estratégico gerencial*. Lima, Perú: Instituto Pacifico.

Paredes Reategui, Carlos (2012). *Normas Internacionales de Información Financiera*. Lima, Perú: Instituto Pacifico.

Sánchez navarro, Fortunato (2001). *Presupuesto empresarial*. Lima, Perú: Editores Importadores s.a.

Schick, Allen (2002). *La presupuestación tiene algún futuro*. New York, Estados Unidos: Naciones Unidas CEPAL.

Fuentes electrónicas

Cámara Peruana de la Construcción - fecha de consulta 01 de octubre de 2013

<http://www.capeco.org/publicaciones/la-venta-diferente-en-el-sector-inmobiliario/>

Diario Gestión –sección inmobiliaria - fecha de consulta 06 de octubre de 2013

<http://gestion.pe/inmobiliaria>

Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento - fecha de consulta 25 de setiembre de 2013.

<http://www.vivienda.gob.pe/>

Urbi Propiedades s.a. - fecha de consulta 10 de setiembre de 2013.

<http://www.urbi.com.pe/>





ANEXOS

ANEXO N°1 - MATRIZ DE CONSISTENCIA

Efectos de la planificación financiera en los presupuestos de las empresas inmobiliarias de Lima Metropolitana - período 2012

Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables	Metodología
1.Problema principal	1.Objetivo general	1.Hipotesis general	Operacionalización de variables	
¿De qué manera la planificación financiera incide en los presupuestos de las empresas inmobiliarias de Lima metropolitana, periodo 2012?	Determinar si la planificación financiera incide en los presupuestos de las empresas inmobiliarias de Lima metropolitana, periodo 2012.	Si la planificación financiera como instrumento de apoyo permite comprender los probables impactos futuros de las decisiones actuales entonces incide favorablemente en la optimización de los presupuestos de las empresas inmobiliarias de Lima metropolitana, periodo 2012.	variable independiente: x: planificación financiera indicadores: X1: Plan financiero X2: Política de financiamiento X3: Estructura económica - financiera	a. Diseño No experimental b. Tipo Aplicada c. Población (n) Estará conformada por 5 personas de género masculino expertos y gerentes financieros. d. Muestra (n) Estará conformada por 3 expertos y 2 gerentes financieros. e. Técnicas de recolección de datos. Entrevistas y análisis de estados financieros
2.Problemas secundarios	2.Objetivos específicos	2.Hipotesis secundarias	variable dependiente: y: presupuesto de las empresas inmobiliarias indicadores: Y1: Control financiero Y2: Nivel de inversión y endeudamiento Y3: Ingresos y gastos	
¿De qué manera el plan financiero incide en el control financiero de las empresas inmobiliarias de Lima Metropolitana, periodo 2012?	Determinar si el plan financiero incide en el control financiero de las empresas inmobiliarias de Lima Metropolitana, periodo 2012.	Si se elabora un óptimo plan financiero entonces incide favorablemente en el control financiero de las empresas inmobiliarias de Lima Metropolitana, periodo 2012.		
¿Cómo incide la política de financiamiento en el nivel de inversión y endeudamiento de las empresas inmobiliarias de Lima Metropolitana, periodo 2012?	Conocer si la política de financiamiento incide en el nivel de inversión y endeudamiento de las empresas inmobiliarias de Lima Metropolitana, periodo 2012.	Si se aplica una política de financiamiento entonces incide favorablemente en el nivel de inversión y endeudamiento de las empresas inmobiliarias de Lima Metropolitana, periodo 2012.		
¿De qué manera la estructura económica-financiera incide en los ingresos y gastos de las empresas inmobiliarias de Lima Metropolitana, periodo 2012?	Conocer si la estructura económica-financiera incide en los ingresos y gastos de las empresas inmobiliarias de Lima Metropolitana, periodo 2012.	Si se cuenta con una buena estructura económica financiera entonces incide favorablemente en los ingresos y gastos de las empresas inmobiliarias de Lima Metropolitana, periodo 2012.		

ANEXO Nº 2 - GUIA DE ENTREVISTA

La presente técnica tiene por finalidad recabar información importante para el desarrollo del proyecto de tesis titulado **“Efectos de la planificación financiera en los presupuestos de las empresas inmobiliarias de Lima Metropolitana periodo 2012”**

Al respecto, se le solicita a usted, que con relación a las preguntas que a continuación se presentan, se sirva darnos su opinión autorizada, en vista que será de mucha importancia para nuestra investigación que se viene llevando a cabo.

1. ¿Cuál es su opinión con relación a los presupuestos en la planificación financiera?

.....
.....

2. ¿Cree usted que la elaboración de un plan financiero ayuda a la gerencia a controlar los riesgos que pudiesen afectar a los presupuestos?

.....
.....

3. ¿Qué acontecimientos importantes han afectado al sector inmobiliario que hayan repercutido en los presupuestos?

.....
.....

4. ¿Qué herramientas del control financiero aplicó en su empresa durante su gestión?

.....
.....

5. ¿Qué políticas de financiamiento se aplicaron durante su gestión, y cuáles fueron los criterios a considerar para su elección?

.....
.....

6. ¿Cuál cree usted que sean los factores que afecten la rentabilidad de la empresa?

.....
.....

7. ¿Qué riesgos no son considerados al momento de elaborar un presupuesto?

.....
.....

8. ¿Qué temas son los que más afectan al sector inmobiliario en Lima metropolitana?

.....
.....

9. ¿La rentabilidad de su empresa se encuentra dentro del promedio de mercado?

.....
.....

10. ¿Por qué cree usted que es importante analizar las obligaciones de corto y largo plazo?

.....
.....