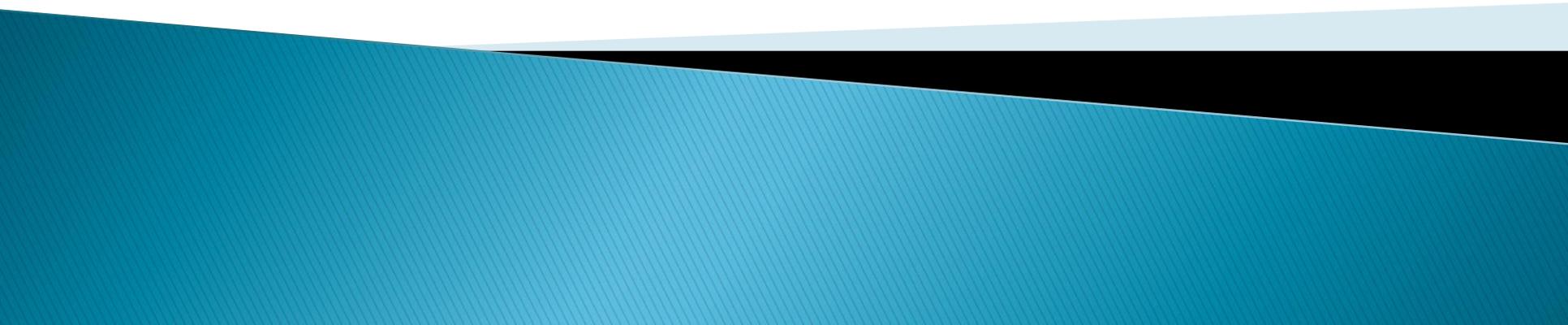


Presupuestos Financieros



▶ Presupuesto de Efectivo o Flujo de Caja

El presupuesto de efectivo, también conocido como flujo de caja proyectado, es un presupuesto que muestra el pronóstico de las futuras entradas y salidas de efectivo (dinero en efectivo) de una empresa, para un periodo de tiempo determinado.

Importancia:

Nos permite prever la futura disponibilidad del efectivo (saber si vamos a tener un déficit o un excedente) y, en base a ello, poder tomar decisiones.

Si prevemos que vamos a tener un déficit, podemos, por ejemplo:

- ✓ solicitar oportunamente un financiamiento.
- ✓ solicitar el refinanciamiento de una deuda.
- ✓ solicitar un crédito comercial (pagar las compras al crédito en vez de al contado) o, solicitar un mayor crédito.
- ✓ cobrar al contado y ya no al crédito o, otorgar un menor crédito.

Si prevemos que vamos a tener un excedente, podemos, por ejemplo

- ✓ invertirlo en la compra de maquinaria o equipos nuevos.
- ✓ invertirlo en la adquisición de más mercancías.
- ✓ invertirlo en la expansión del negocio.
- ✓ usarlo en inversiones ajenas a la empresa, por ejemplo, invertirlo en acciones.

También nos sirve para:

- ✓ Conocer el futuro escenario de un proyecto o negocio.
 - ✓ Solicitar un préstamo a alguna entidad financiera bajo las bases de rentabilidad de un proyecto.
- 

LO CUATRO PRINCIPIOS BÁSICOS PARA LA ADMINISTRACIÓN DE EFECTIVO

Estos principios están orientados a lograr un equilibrio entre los flujos positivos (entradas de dinero) y los flujos negativos (salidas de dinero) de tal manera que la empresa pueda, conscientemente, influir sobre ellos para lograr el máximo provecho.

PRIMER PRINCIPIO: *"Siempre que sea posible se deben incrementar las entradas de efectivo"*

Ejemplo:

- Incrementar el volumen de ventas,
- Incrementar el precio de ventas
- Mejorar la mezcla de ventas (impulsando las de mayor margen de contribución)
- Eliminar descuentos.

SEGUNDO PRINCIPIO: *"Siempre que sea posible se deben acelerar las entradas de efectivo"*

Ejemplo:

- Incrementar las ventas al contado
- Pedir anticipos a clientes
- Reducir plazos de crédito.

TERCER PRINCIPIO: "Siempre que sea posible se deben disminuir las salidas de dinero"

Ejemplo:

- Negociar mejores condiciones (reducción de precios) con los proveedores)
- Reducir desperdicios en la producción y demás actividades de la empresa.
- Hacer bien las cosas desde la primera vez (Disminuir los costos de no Tener Calidad)

CUATRO PRINCIPIO: "Siempre que sea posible se deben demorar las salidas de dinero"

Ejemplo:

- Negociar con los proveedores los mayores plazos posibles.
- Adquirir los inventarios y otros activos en el momento más próximo a cuando se van a necesitar

EJEMPLO:

LA COMERCIALIZADORA, SA DE CV		
PRESUPUESTO DE EFECTIVO O FLUJO DE CAJA		
CONCEPTO	PARCIAL	IMPORTE
SALDO INICIAL DE EFECTIVO		25,506,104
+ ENTRADAS DE EFECTIVO		329,900,000
VENTAS AL CONTADO	199,200,000	
RECUPERACION DE CARTERA	118,800,000	
REC.DE CARTERA DEL MISMO EJERCICIO	11,900,000	
DISPONIBILIDAD DE EFECTIVO		355,406,104
- SALIDAS DE EFECTIVO		330,736,108
COMPRA DE MATERIALES	110,256,420	
COSTO DE MANO DE OBRA DIRECTA	29,546,000	
GASTOS DE ADMÓN. Y VENTAS	68,460,000	
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION (SIN CONSIDERAR LA DEPRECIACIÓN)	60,868,203	
PAGO DE OBLIGACIONES POR PAG. DEL EJERCICIO ANTERIOR	25,200,000	
AMORTIZACION DE OBLIGACIONES BANCS	12,200,000	
CANCELACION DE INTERESES	17,630,485	
RECONOCIMIENTO DE DIVIDENDOS	6,575,000	
= SALDO FINAL DE EFECTIVO		24,669,996