

Ingresos, Costos, Gastos y Financiamiento

La planeación financiera es un procedimiento en tres fases para decidir qué acciones se deben realizar en el 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.

Un programa financiero se puede realizar a corto plazo (operativos) y cubre un periodo de doce meses. Para empezar a realizarlo se efectúa un pronóstico de ventas seguido de presupuestos operativos, el presupuesto de caja y la elaboración de los estados proforma. El programa operativo o planeación financiera a largo plazo (estratégica) cubre generalmente periodos de cinco años. El objetivo de esta es indicar a la dirección general los planes que servirán de guía a la empresa, las necesidades de expansión, nuevos productos de inversión. Así como la estructura de capital que considera desembolsos de activos fijos actividades de investigación y desarrollo.

Los modelos financieros tienen como propósito facilitar el análisis ante diversas situaciones por las que puede pasar la empresa con el fin de modelar la influencia de las variables que intervienen en una decisión y de esta manera ayudar a la cuantificación del impacto futuro de tales decisiones. Se realizan tomando en cuenta la clase de empresa y el tipo de variables que se pueden presentar como componentes de una situación, por lo tanto, es necesario establecer que los ingresos, costos y gastos tienen la finalidad de obtener utilidades.

Para lograr el resultado propuesto se subordina a la coordinación la relación sistemática de todas las actividades empresariales y la determinación oportuna de las desviaciones detectadas frente a pronósticos, con el propósito de evitar que en el futuro las estimaciones se reflejen en cálculos excesivamente pesimistas u optimistas. (Burbano Ruiz, 2011, pág. 8)

En un programa financiero se otorgan los recursos de mediano y largo plazo a empresas mediante el diseño, estructuración e implementación de esquemas financieros conforme a las características particulares de cada proyecto estratégico que se considere prioritario.

Existen planes de financiamiento prioritarios y estratégicos, los cuales establecen las líneas de acción necesarias para impulsar y generar riqueza, competitividad y empleo y se clasifican según:

Ingresos, Costos, Gastos y Financiamiento

Destino de los recursos

- Financiamiento para capital de trabajo, activos fijos y consolidación de pasivos.
- Financiamiento del Impuesto al Valor Agregado (IVA) derivado de las inversiones requeridas.

Beneficios para el usuario

- Diseño, estructuración e implementación de esquemas de financiamiento conforme a las características particulares de cada proyecto.
- Mayores plazos de pago.

Características

- Crédito de primer piso.
- Modalidad de financiamiento Senior o IVA.
- Otorgado en moneda nacional (MXN) o dólares (USD).
- Tasa de interés Base TIE o LIBOR más el margen aplicable. Se determinará caso por caso.
- Plazos de hasta 20 años.
- La combinación de las fuentes de financiamiento será la óptima que permita maximizar la estructura financiera del proyecto, considerando que el capital aportado deberá representar cuando menos el 20% de la inversión total del proyecto, ya sea a través de (i) capital social y/o (ii) deuda subordinada de los accionistas; y la deuda deberá ser de hasta el 80% de la inversión total del proyecto.

Los ingresos del proyecto se estiman a partir de la cuantificación de la demanda, estimación ya realizada en el estudio de mercado.

Ingresos, Costos, Gastos y Financiamiento

En un proyecto de inversión los ingresos son de dos tipos: los que son en efectivo en su momento de ocurrencia, así como aquellos que no siéndolo permiten un ahorro al proyecto; a estos últimos se les conoce como beneficios.

Asimismo, los ingresos pueden ser: operacionales y de liquidación. Los operacionales son aquellos que se generan durante la vida útil operativa del proyecto, los de liquidación son aquellos que se generan como producto de la liquidación de los activos del proyecto, supuesto que se realiza con fines de evaluación.

Ingresos operacionales: son aquellos que son los del giro del negocio, comprende los generados por la venta del producto o servicio principal, de los complementarios, así como el ingreso generado por la venta de los subproductos.

Otros ingresos: son los ingresos que no son del giro del negocio.

Valor de desecho: Comprende el ingreso generado por la recuperación de las inversiones. Se estima el valor comercial de los activos fijos al final de la vida útil del proyecto, efectuando el ajuste fiscal correspondiente.

Por otro lado, los costos de un proyecto se clasifican en costos fijos y costos variables.

Los **costos fijos** son aquellos que, aunque varíe el nivel de ventas permanecen constantes, por ejemplo, el alquiler del local de la planta. No importa cuánto se venda, o que no se venda nada, igual se tiene que pagar. Otro ejemplo es el pago de la secretaria, no importa que la empresa venda bastante o poco, igual se le tiene que pagar el sueldo de la secretaria.

Ingresos, Costos, Gastos y Financiamiento

Los **costos variables** son aquellos que varían en función del nivel de ventas en proporción directa.

Se debe considerar que, en una empresa, a mayores ventas mayor producción por lo cual tanto el costo variable total como el costo variable unitario son proporcionales a los niveles de ventas, por ejemplo: Los insumos que se utilizan para la elaboración de un producto se constituyen en un costo variable debido a que por cada unidad de producto se requieren «x» unidades del insumo fijos o semivariantes. Se denominan así a aquellos que poseen una porción fija y otra variable, por ejemplo, el pago a los vendedores que reciban un sueldo base más comisiones y el pago a los operarios que reciben un sueldo base más productividad.

Los costos de producción están conformados por tres elementos que a continuación se describen:

- **Costos de materias primas:** son las materias primas directas, así como los materiales directos.
- **Costos de mano de obra directa:** corresponde a la mano de obra que está en contacto directo con la elaboración del producto o servicio.
- **Costos indirectos:** están compuestos por los materiales indirectos, la mano de obra indirecta, así como los otros costos indirectos.

Ingresos, Costos, Gastos y Financiamiento

Ahora bien, existen los Gastos del Proyecto que son los **gastos de administración** que se determinan de acuerdo con las necesidades derivadas de la estructura organizativa y de la administración del negocio. Estas partes comprenden los siguientes rubros: alquileres, servicios básicos, sueldos y salarios, incluidas cargas sociales, CTS, gratificaciones, útiles de oficina, útiles de aseo y limpieza, mantenimiento de oficinas, etc.

Por otro lado, están los **gastos de venta** que son aquellos que demandará la gestión de ventas en todas las etapas del ciclo de comercialización. Son elementos como los sueldos y comisiones de vendedores, incluidos beneficios sociales, almacenaje, empaques, publicidad, transporte, gastos de ventas y de marketing, etc.

Gastos de Exportación: son todos aquellos en que se incurre para colocar el producto en el mercado exterior; es decir, en el país de destino.

En los proyectos se puede trabajar indistintamente con el sistema de costeo absorbente (costeo tradicional) o con el de costeo directo (gerencial), se llega a los mismos resultados. El sistema de costeo directo nos permite estimar el punto de equilibrio del proyecto.

Ingresos, Costos, Gastos y Financiamiento

Referencia:

Burbano Ruiz (2011) Presupuestos Un enfoque de direccionamiento estratégico, gestión y control de recursos gestión, y control de recursos. Cuarta edición pág. 8.

Ross, S., Westerfield, R. y Jaffe, J. (2010). Finanzas corporativas. Editorial McGraw-Hill.