

PRESUPUESTO EMPRESARIAL



Unidad Temática 05: Presupuestos Financieros (Flujo de Caja)



MSc. Pedro Bejarano V.

Presupuesto de Caja (Flujo de Caja)

Contenido

- Definición
- Componentes
- Importancia del Flujo
- Objetivo del Flujo de Caja
- Cálculo del Flujo - Ejercicio

Presupuesto de Caja

Flujo de Caja

(Cash Flow)



Definición del Flujo de Caja

✓ Se denomina **cash flow** o **flujo de caja** a la proyección de ingresos y egresos de efectivo durante un periodo determinado.



Ingresos o Entradas de Efectivo

Los **ingresos de efectivo** son los provenientes de:

- Ventas al contado.
- Cobranzas de ventas al crédito.
- Ventas de activos fijos.
- Préstamos de accionistas.
- Préstamos de instituciones financieras, entre otros.



Egresos o Salidas de Efectivo

Los **egresos o salidas** de efectivo son los provenientes de:

- ✓ Pagos a proveedores comerciales.
- ✓ Pago de remuneraciones y beneficios sociales a trabajadores.
- ✓ Pago de servicios de terceros.
- ✓ Pago de impuestos.
- ✓ Pago de otros costos fijos y variables.
- ✓ Pago por la compra de activos fijos.
- ✓ Amortización de créditos de accionistas.
- ✓ Amortización de créditos bancarios.
- ✓ •Otros pagos.



Importancia del Flujo de Caja

✓ El cash flow o flujo de caja, es la herramienta que permitirá conocer una de las principales necesidades de información, como es la liquidez.



Objetivo del Flujo de Caja

- ❑ El objetivo del cash flow o flujo de caja, es conocer el desenvolvimiento de los ingresos y desembolsos de efectivo, y saber si existirán necesidades de efectivo para que la empresa pueda operar eficientemente.
- ❑ Este conocimiento adelantado de los hechos, permitirá al administrador financiero, planificar cuáles serán las fuentes de financiamiento necesarias para prevenir el flujo de caja negativo.

Fuentes de Financiamiento

Las fuentes de financiamiento con que puede contar la empresa para mejorar su flujo de caja, son las siguientes:

- *Aumento de ventas y mayor grado de recuperación de las cuentas por cobrar.*
- *Disminución de costos (gastos) que no generan valor agregado a la empresa.*
- *Ampliación del plazo de crédito de proveedores.*
- *Financiamiento bancario y/o de los accionistas.*

Flujo de Caja Vs Flujo de Efectivo

El flujo de caja (como ya lo hemos definido) es una herramienta financiera que pronostica los ingresos y salidas de efectivo, durante un periodo determinado.

El flujo de efectivo, es un estado financiero que muestra de manera histórica (hechos pasados), el origen y la aplicación que tuvo el efectivo en un periodo determinado, estructurado por actividades de: «Operación», «Inversión» y «Financiamiento»

Información necesaria para el Presupuesto

- Saldos de cuentas bancarias y efectivo.
- Vencimiento de cheques diferidos.
- Cuentas por cobrar: grado de antigüedad (vencidas y por vencer) y vencimientos ordenados por periodos mensuales.
- Stock de inventarios y política de inventarios de la empresa.
- Cuentas por pagar comerciales: grado de antigüedad (vencidas y por vencer) y vencimientos ordenados por periodos mensuales.

Información necesaria

- Tributos por pagar y/o fraccionamientos tributarios (cronograma).
- Préstamos por pagar a accionistas: cronogramas de vencimientos e importes.
- Préstamos bancarios: plan de repago de cuotas, identificado por bancos y por tipo de préstamo (pagares, créditos bancarios, leasing, entre otros).
- Proyección de ventas del periodo a formular el flujo de caja y la política de cobranzas.
- Proyección de compras, costos de producción y políticas de pagos.

Información necesaria

- Proyección de las remuneraciones y honorarios profesionales.
- Determinación de los costos fijos y variables.
- Política de comisiones y servicios de publicidad.
- Políticas de inversión.
- Etc.

Caso Práctico – Cía. Caribe

La Cía. de Suministros Caribe está preparando su Presupuesto de Tesorería (Caja) para el mes de noviembre del año en curso; al efecto cuenta con los siguientes datos:

- Saldo de efectivo al 1 de noviembre, \$ 5.000
- Las cuentas por Pagar a Proveedores, a fines de octubre, ascendían a \$ 102.500
- Es necesario cubrir un Préstamo Bancario (el 28 de noviembre) por \$ 40.000 (que incluye intereses por \$ 1.000)

Caso Práctico – Cía. Caribe

- Según la experiencia de la Cía., un 60% de las ventas se recauda durante el mes de la venta, un 30% en el mes siguiente y un 10% en el 2do. mes después de la venta.
- La Cía. vende sus productos a un precio promedio de \$ 10 por unidad.

<u>CIFRAS DE VENTAS</u>	<u>Unidades</u>
Septiembre (Reales)	20.000
Octubre (Reales)	30.000
Noviembre (Estimadas)	40.000
Diciembre (Estimadas)	30.000

Caso Práctico – Cía. Caribe

- La política de compras para el último trimestre del año, es de que éstas ascienden al número de unidades que se esperan vender el mes siguiente más 2.000 unidades como stock de reserva. El 50% de las compras de cada mes se pagan en el mes siguiente.
- El costo promedio de las compras es de \$ 5 por unidad
- El saldo del Inventario de productos, al 30 de septiembre, era de 1.000 unidades.

Caso Práctico – Cía. Caribe

- Los gastos de operación para noviembre importan \$ 169.500, se pagan en el mes que ocurren (estos gastos incluyen \$ 12.000 por depreciación).
- La Cía. venderá un Equipo, totalmente depreciado, por \$ 20.000

Caso Práctico – Cía. Caribe

- ❖ Prepare el Presupuesto de Efectivo por el mes de noviembre
- ❖ Determine la necesidad o no de Financiamiento
- ❖ De verificarse el punto anterior prepare el nuevo presupuesto (con financiamiento) por el mes de noviembre, para mantener al menos, el monto existente de efectivo al inicio del mes; sabiendo que puede tomar un crédito en cualquier entidad bancaria con un costo financiero del 18% anual

Solución: Caso Práctico – Cía. Caribe

	Set	Oct	Nov	Dic
Datos de Ventas (unid)	20.000	30.000	40.000	30.000
Precio	10	10	10	10
Ventas Totales (\$)	200.000	300.000	400.000	300.000
Ventas:				
Al contado 60%	120.000	180.000	240.000	180.000
A 30 días 30%		60.000	90.000	120.000
A 60 días 10%			20.000	30.000
Total a crédito			110.000	

Solución: Caso Práctico – Cía. Caribe

Compras:	Set	Oct	Nov	Dic
Inventario Final (Unid)	1.000	2.000	2.000	2.000
(más) Para Ventas (Unid)	30.000	40.000	30.000	
Total Necesidades (Unid)	31.000	42.000	32.000	
(Menos) Inventario Inicial (Unid)		1.000	2.000	
Compras Requeridas (Unid)		41.000	30.000	
Costo Unitario Prom. (\$)			5	
Costo Total de las Compras (\$)			150.000	
Compras al Contado (50%)			75.000	
Compras a 30 días (50%)			75.000	

Solución: Caso Práctico – Cía. Caribe

Ppto de Tesorería (Caja)	Set	Oct	Nov
<u>Ingresos:</u>			
Por Ventas			240.000
Por Cuentas por Cobrar			110.000
Por Venta de Activo Fijo			20.000
Total Ingresos			370.000
<u>Egresos:</u>			
Por Compra de materiales (Contado)			75.000
Por Pago de materiales (Ctas x Pagar)			102.500
Por Gastos de Operación (Efectivo)			157.500
Por Préstamos por Pagar			39.000
Por Intereses s/Ptmo.			1.000
Total Egresos			375.000
Flujo Neto del Periodo			-5.000
Saldo Inicial			5.000
Saldo Final			0

Solución: Caso Práctico – Cía. Caribe

Alternativa de Solución (con financiamiento para cubrir déficit):

	Set	Oct	Nov
<u>Ingresos:</u>			
Ingresos Ppto. Inicial			370.000
Prestamo Bancario (*)			5.000
Total Ingresos			375.000
<u>Egresos: (Ppto. Anterior)</u>			375.000
Flujo Neto del Periodo			0
Saldo Inicial			5.000
Saldo Final			5.000



FIN