



PONTIFICIA UNIVERSIDAD
CATOLICA
DE VALPARAISO



Apunte Docente

Planeación Financiera

Yolanda Reyes Fernández

La autora es Máster en Administración y Finanzas, Escuela Superior de Administración y Dirección de Empresas (ESADE), Barcelona, España.
Licenciada en Ciencias en Administración de Empresas e Ingeniero Comercial de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, profesor jornada completa de la misma Universidad.

APUNTE DOCENTE

Planeación financiera

La planeación financiera significa analizar los flujos financieros de la Empresa, hacer proyecciones de las diversas decisiones de inversión, financiamiento y dividendos, y sopesar los efectos de las distintas alternativas.

El punto de partida más relevante de la planeación es el plan estratégico de la empresa. La estrategia dirige el proceso de planeación al establecer las directrices del desarrollo global de la Empresa y sus objetivos de crecimiento.

FASES DEL PROCESO DE LA PLANEACION FINANCIERA

1) **FORMULACION:** Los planes se pueden generar por medio de un proceso de abajo hacia arriba o de arriba hacia abajo. Una buena planeación requiere ambos procesos.

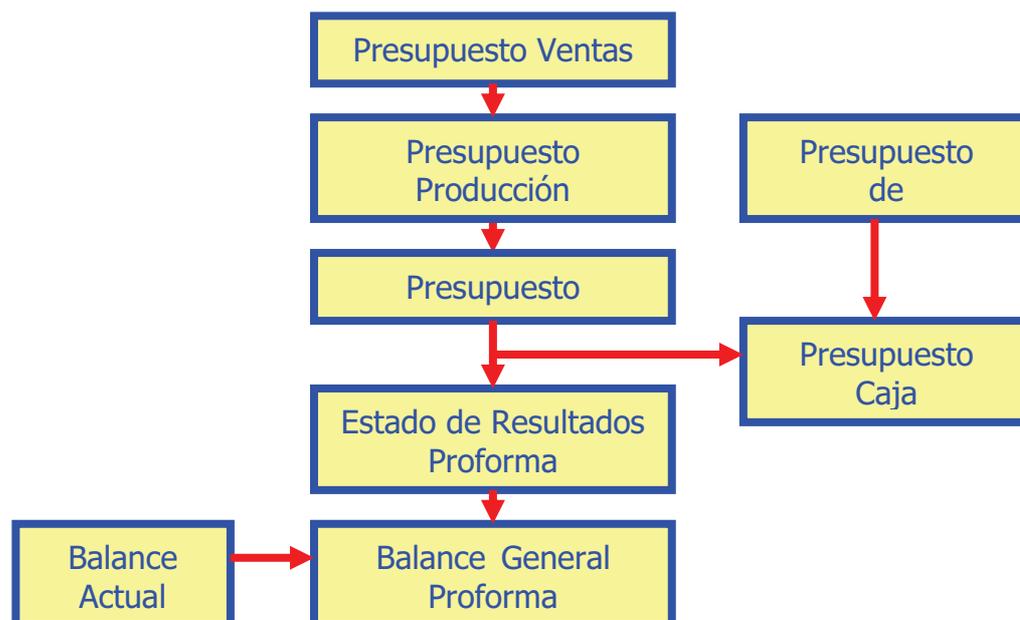
2) **IMPLEMENTACION:** En esta fase, se utilizan presupuestos con objetivos específicos, asignación de recursos y políticas operativas con el fin de determinar las responsabilidades de cada gerente, quién debe contribuir al cumplimiento de las metas de la empresa.

Considerando que el Entorno es Dinámico, y que los planes se deben adaptar a las nuevas oportunidades y circunstancias, el sistema de cálculo del presupuesto debe ser flexible.

3) **EVALUACION:** La empresa compara su desempeño general con el plan financiero.

METODOS PARA ELABORAR LA PLANEACION FINANCIERA

1) **TOTAL**: en base a la elaboración de todos los presupuestos: ventas, producción, gastos, etc.



2) **ABREVIADO**: "Porcentaje sobre las ventas".

Este método supone que ciertas cuentas del Balance General se mantienen en una relación porcentual determinada respecto a las ventas.

Por lo tanto, para calcular las necesidades financieras de un período, se necesita sólo el cambio en el nivel de ventas esperado, para dicho período.

La fórmula del pronóstico de las ventas es la siguiente:

Financiamiento Adicional Necesario	=	Incremento requerido en Activos	-	Incremento en los Pasivos	-	Incremento en las utilidades retenidas
--	---	---------------------------------------	---	---------------------------------	---	---

$$F.A.N. = (A/V)gVo - (P/V)gVo - [M(1+g)Vo - D]$$

Donde:

- (A/V) = incremento en Activos requerido por incremento en las ventas.
(P/V) = incremento en los pasivos proporcionado por el incremento en las ventas.
 V_0 = ventas para el presente año.
 g = crecimiento en las ventas.
 M = margen de utilidad neta sobre las ventas.
 D = dividendos en efectivo.

ALTERNATIVAS CUANDO LOS FONDOS SON INADECUADOS

- 1) Reducir índice de crecimiento.
- 2) Vender Activos.
- 3) Reducir dividendos.

“CRECIMIENTO”

¿Qué tan rápido debe crecer una empresa?.

Depende de varios factores:

- * margen de utilidad
- * actitud hacia el riesgo
- * habilidades para obtener nuevos financiamientos externos.
- * etc.

Se distinguen los siguientes crecimientos:

Crecimiento interno: es el crecimiento máximo utilizando fondos a corto plazo que se generan por medio de las cuentas por pagar y de las nuevas utilidades retenidas.

El índice de crecimiento interno se calcula de la siguiente forma:

$$g(i) = \frac{M(1-d)}{(A/V) - (P/V) - M(1-d)}$$

Donde:

M = margen de utilidad neta sobre las ventas.

d = % de dividendos planeados para los accionistas.

A/V = incremento en activos requerido por incrementos en las ventas.

P/V = incremento en los pasivos proporcionado por el incremento en ventas.

Crecimiento sostenible: crecimiento más alto que la empresa puede obtener, sin aumentar su apalancamiento financiero actual.

$$g_s = \frac{M (1-d) (1+ D/C)}{(A/V) - (P/V) - M (1-d) (1+ D/C)}$$

Donde:

D/C = razón de deuda con capital.

VARIACIONES DEL MODELO

a) Modelo de Estado Estable

- * El futuro es exactamente como el pasado respecto del Balance General y de las razones de desempeño.
- * La empresa no se involucra en financiamiento externo.
- * El Patrimonio se incrementa sólo a través de las utilidades retenidas.

b) Modelo ante el cambio de hipótesis

El crecimiento cambia de un año a otro. Por lo tanto, la tasa de crecimiento sostenible se aplica cada año.

EJEMPLO EMPRESA GROW

Las ventas de la empresa GROW son de \$10 millones al año. La empresa requiere \$0,75 en activos adicionales por cada incremento de \$1,00 en las ventas y los pasivos a corto plazo aumentan \$0,10 por cada incremento de \$1,00 en las ventas. El margen de utilidad neto de GROW sobre las ventas es del 12%, la razón de dividendos es de una tercera parte. ¿Cuál es la cantidad máxima de crecimiento que puede tener GROW, sin obtener un financiamiento externo adicional?.

$$g = \frac{0,12(1 - 1/3)}{(0,75) - (0,10) - 0,12(1 - 1/3)} = 14,04\%$$

Por lo tanto, GROW puede financiar internamente hasta el 14,04% de su crecimiento. Un crecimiento arriba de este nivel requerirá un financiamiento externo adicional.

Si el crecimiento en las ventas de GROW está más abajo del 14,04%, la empresa tendrá un exceso de fondos más allá de lo que requiere para financiar su crecimiento.

Si GROW tiene una razón de deuda-patrimonio del 50%.

¿Cuál es la cantidad máxima de crecimiento de GROW?

La empresa debe obtener deuda adicional de \$ 0,50 por cada \$ 1,00 adicional de utilidades retenidas, si desea mantener su nivel de endeudamiento.

$$g = \frac{0,12(1 - 1/3)(1 + 0,50)}{(0,75) - (0,10) - 0,12(1 - 1/3)(1 + 0,50)} = 22,64\%$$

Por consiguiente, GROW puede financiar hasta el 22,64% de su crecimiento utilizando fondos internos y una nueva deuda externa, pero sin aumentar su razón de apalancamiento. Un crecimiento arriba de este nivel requerirá un financiamiento de capital externo, o un incremento en la razón de apalancamiento.