
➤ **Asignatura:** Optimización Financiera

➤ **Módulo 1:** Generalidades

➤ **Lección 1:** Objetivo Básico Financiero

Introducción

El aumento de las ventas, la minimización de costos y la maximización de utilidades son algunos de los objetivos financieros que persigue una empresa; sin embargo su objetivo principal en la administración, es la creación de valor, en armonía con los trabajadores, clientes, socios y proveedores de la misma.

El conocimiento, uso y toma de decisiones en los mercados financieros es una alternativa empresarial que le permitirá mejorar sus rendimientos en concordancia con sus necesidades y disponibilidad de liquidez.

Esta lección permitirá conocer las diferentes áreas de la empresa y la forma como cada una de ellas aporta a la creación de valor.

Tema 1: Objetivo Básico Financiero

Entre los objetivos financieros que busca una empresa, se destacan los siguientes ejemplos:

- La minimización de costos
- El aumento de las ventas
- La maximización de utilidades
- La disminución o racionalización de los niveles de inversión
- La obtención de rentabilidad en un período

- La minimización del riesgo
- La liquidez
- La generación de valor agregado en un período determinado

La pregunta que surge es ¿cuál podría considerarse como el objetivo básico en términos financieros?. No hay duda que cada uno de los objetivos planteados es válido, pero si se trata de encontrar un objetivo principal orientador de los demás, es necesario seleccionar uno entre ellos.

En relación con el ingreso, una empresa podría trazarse como objetivo "vender más", ¿cómo lograrlo?, disminuyendo ampliamente los precios de sus productos. Sin embargo, el objetivo de aumentar los niveles de venta podría no ser el más indicado. ¿Para qué vender más si el ingreso va a ser el mismo?

De igual forma, alguien podría perseguir el objetivo de aumentar los precios, pero generalmente esto va a producir la venta de menores cantidades. Se tiene entonces dos objetivos "vender más" o "aumentar precios", se puede resumir en un objetivo más "completo" que es aumentar el ingreso operacional.

No obstante, una forma de aumentar el ingreso es ofrecer más comisiones a la fuerza comercial; puede traducirse en aumentar los ingresos asumiendo mayores costos y se obtiene la misma utilidad.

Un objetivo más completo, es mejorar las utilidades. En los negocios se espera que las utilidades compensen la inversión que se ha realizado para generarlas. El objetivo de mejorar la utilidad, en contraste con el de minimizar los niveles de inversión, conduce a un objetivo más amplio, aumentar o maximizar la rentabilidad, entendida como la utilidad que genera el negocio por cada cien pesos invertidos; pero aún se puede buscar un objetivo más "completo".

Considere una alternativa de inversión con una tasa de interés exigible para compensar el nivel de riesgo que se asume. Esta tasa usualmente se denomina costo de capital. El objetivo maximizar la rentabilidad o el interés de disminuir el costo del capital empleado, cambiando la configuración del negocio, puede resumirse en un objetivo más amplio. Generar valor agregado en las operaciones, sería un objetivo más completo que recoge los anteriores.

Por ejemplo:

DEFINICIÓN

¿QUÉ ES VALOR AGREGADO?

Es el excedente que se presenta entre la utilidad y el costo de los recursos utilizados para

generarla; se obtiene valor agregado en la medida que la rentabilidad del negocio es superior al costo de capital. Aunque, como objetivo financiero, a este le falta un elemento de vital importancia.

Un inversionista espera que el beneficio se repita, espera continuidad. Si el negocio presenta utilidades, rentabilidad y/o valor agregado en un año y luego empiezan a presentarse pérdidas, el inversionista no estará satisfecho; de modo que se requiere un objetivo financiero que cubra un horizonte de tiempo más amplio. Este objetivo financiero es crear valor para los accionistas.

¿QUÉ ES CREAR VALOR?

Es aumentar el valor de la empresa como resultado del desarrollo de estrategias que permitan mejorar las expectativas que un inversionista tiene sobre la empresa, de forma que al hacer el balance entre el valor presente de los valores agregados futuros que se estiman el año anterior y los que se estiman actualmente, se logre identificar que el valor de la empresa ha aumentado.

Hay que reconocer que el objetivo básico financiero para un negocio es la creación de valor para sus accionistas, pero se asume que las utilidades tomadas para el cálculo de la rentabilidad tienen un trasfondo efectivo y es importante que el inversionista sea consciente del tiempo que tardarán en convertirse en efectivo. En resumen, es importante incorporar en el análisis el tema de la liquidez.

Tema 2: Organización del Área Financiera

El concepto de gestión financiera puede llegar a ser muy amplio, ya que la planificación, previsión, contabilidad, control de gestión, rentabilidad de fondos, entre otros, pueden abarcar grandes funciones.

La gestión financiera es indispensable en cualquier actividad organizada o sujeta a una planificación o presupuesto. Los recursos financieros son limitados y costosos, por lo que la gestión financiera debe compatibilizar las demandas de recursos para la consecución de los objetivos de la empresa.

Independiente del tamaño de la empresa en la que se desarrolle la labor profesional de la gestión financiera, el tamaño del departamento financiero o el número de personas que lo conforman, lo importante es tener una estructura definida para asignar o asignarse responsabilidades en cada una de las áreas que la conforman.

LA ORGANIZACIÓN DEL DEPARTAMENTO FINANCIERO

Normalmente el departamento financiero se responsabiliza de funciones que son típicamente financieras; también de funciones económicas y administrativas. Por ello se comienza dividiéndolo en dos grandes áreas:

- La gestión financiera.
- El control de la gestión.

Esta subdivisión inicial y las posteriores, favorecerán la especialización funcional de cada una de ellas y conducirán con toda seguridad a una mayor eficacia de sus funciones. En la Figura 2: Organización del departamento financiero se observan las diversas áreas de trabajo más convenientes. Veamos:

INTEGRACIÓN DE LAS ÁREAS DEL DEPARTAMENTO FINANCIERO

Una vez definidas las áreas, se diseña un sistema de integración para que todo funcione como un sofisticado reloj de precisión. En la actualidad existen programas informáticos modulares que permiten cruzar todo tipo de información entre sí, para obtener la información que se precise en tiempo real. Un modelo de sistema integrado sería el que muestra la Figura 3: Modelo de Gestión Integrada:

LAS FUNCIONES DE LAS ÁREAS DEL DEPARTAMENTO FINANCIERO

TESORERÍA

La gestión financiera se apoya principalmente en el tesorero. El resto de los sistemas de gestión de tesorería (cash management) estarán conectados con las demás áreas del departamento, en particular con la de contabilidad. Es fundamental disponer de una información bancaria integrada con el fin de obtener la mejor y más rápida información; para ello se potencia la conexión con la banca electrónica o Internet, en cada una de las entidades financieras con las que la empresa se relaciona. Se realiza la captura de movimientos mediante la utilización de productos informáticos de conexión multibancaria.

Será responsabilidad de la Tesorería:

- Centralizar la información financiera.
- Establecer las previsiones precisas para atender los pagos.
- Recepcionar los movimientos bancarios y distribuirlos al resto de las áreas.
- Tener control y seguimiento de las condiciones bancarias pactadas.
- Relaciones con las entidades bancarias.
- Seguimiento y conciliación de las cuentas bancarias.
- Proponer traspasos entre cuentas bancarias para optimizar su rentabilidad y no mantener saldos ociosos y onerosos.

- Conformar portafolios de inversión de corto y largo plazo.
- Asegurar la liquidez.

ÁREA DE CUENTAS A COBRAR

Los créditos a clientes generan muchos riesgos y problemas. Por esta razón, se debe racionalizar aquellos que se conceden al mismo tiempo, esforzándose para acortar los plazos de cobro y los riesgos de morosidad.

En el área de cuentas a cobrar, serán analizados los riesgos con los clientes, utilizando las herramientas necesarias y bases de datos disponibles o informes comerciales. Esta área deberá coordinar su labor con la dirección comercial, teniendo en cuenta que por inercia, el comercial intenta vender en las mejores condiciones y con las máximas facilidades para los clientes, entre ellas el aplazamiento del pago.

Dentro de sus obligaciones están:

- Recibir y remitir las facturas de créditos.
- Administrar la gestión de cobro administrativo, prejurídico y jurídico.
- Seguimiento y conciliación de las cuentas de clientes.
- Control de impagados y ejecución de procesos y protocolos establecidos de recobro.
- Mantenimiento y actualización de una base de datos de clientes.
- Solicitar información financiera de clientes potenciales, evaluarla e informar al Departamento Comercial.
- Negociación de descuentos por pronto pago

ÁREA DE CUENTAS A PAGAR

Esta área aportará a la gestión financiera una mayor agilidad al centralizar los procesos de tramitación de facturas y a la tesorería provisiones de pagos con la antelación suficiente. Dicha área se incluye últimamente en las grandes organizaciones por las numerosas ventajas que aporta. El máximo orden a su gestión y la mejor imagen de cara a los acreedores que dispondrán de un interlocutor específico dentro de la empresa, para tratar los problemas de cobros que puedan presentarse, deberá estar coordinada con el área de compras, en orden a cumplir los plazos de pago acordados o bloquear pagos por incumplimientos.

Entre sus funciones estarán:

- Recepción de facturas, su comprobación, conformidad y contabilización.

- Seguimiento y conciliación de las cuentas de acreedores.
- Relación con los acreedores.
- Cancelación de saldos mediante los sistemas de pago establecidos por la empresa.
- Conjuntamente con el Jefe de Compras establecerá la política de aplazamiento de pago, cuyo cumplimiento vigilará.
- Negociación de descuentos por volumen.
- Negociación de descuentos por pronto pago.

CONTABILIDAD

El área de contabilidad será la responsable de la contabilización de documentos, excepto de las facturas a cobrar o a pagar, así como de los cobros y pagos de las mismas.

El dominio del Plan General Contable y su aplicación será fundamental, también la homogeneización de los criterios para la imputación de los gastos e ingresos a sus respectivas cuentas contables. Será responsable de la mayor y mejor fuente de información que posee la empresa; para esto, pondrá todos los medios y esfuerzos necesarios que permitan facilitar esa información de una forma rápida, eficaz y confiable y asimismo evitar cualquier error en su trabajo, pues de ello depende obtener una información que sea fiel reflejo de la realidad y apoyo para decisiones empresariales.

Entre sus funciones estarán:

- Contabilización de documentos.
- Verificación de los documentos contabilizados.
- Archivo de documentos.
- Control de costos y su correcta imputación.
- Planificación, análisis, control y seguimiento de las inversiones.
- Elaboración de informes y sistemas de información para la dirección.

ADMINISTRACIÓN DE LA TESORERÍA

El área de administración es de vital importancia para el buen funcionamiento de las restantes áreas del departamento. De igual manera, será la responsable de funciones como: la gestión del efectivo, las relaciones con las administraciones públicas, la facturación, la banca, entre otros. La complejidad de esta área radica en la diversidad de sus funciones. Por lo tanto, es ineludible una excelente predisposición para que las relaciones con el resto de las áreas del departamento se lleven a cabo de la forma más

fluida y efectiva.

Entre sus funciones están:

- Relaciones con las administraciones públicas.
- Planificación y gestión de las obligaciones fiscales.
- Gestión de los ingresos en metálico y su ingreso en bancos.
- Facturación a clientes.
- Estadísticas de producción, ventas.
- Valoración e inventarios.
- Recepción y distribución de documentos.
- Logística y aprovisionamiento del departamento financiero.

Palabras clave

Valor agregado

Objetivo básico financiero

Creación de valor

Bibliografía

- Muñoz, A., Cruz, E. & Univirtual - Universidad Tecnológica de Pereira. (2014). Creación de Valor [Archivo de imagen]
- Muñoz, A., Cruz, E. & Univirtual - Universidad Tecnológica de Pereira. (2014). Organización del departamento financiero [Archivo de imagen]
- Muñoz, A., Cruz, E. & Univirtual - Universidad Tecnológica de Pereira. (2014). Modelo de Gestión Integrada [Archivo de imagen]