MANUEL CHU RUBIO

Finanzas para no financieros

Cuarta edición

MANUEL CHU RUBIO

Finanzas para no financieros

Cuarta edición

Lima, noviembre de 2014

Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas

De esta edición:

© Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC)

Cuarta edición: marzo de 2014

Impreso en el Perú - Printed in Peru

Cubierta: Armando Williams

Corrección de estilo: Jorge Coaguila

Diseño de cubierta: Germán Ruiz Ch.

Diagramación: Diana Patrón

Corrección técnica: David Ramirez

Editor del proyecto editorial

Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas S. A. C.

Av. Alonso de Molina 1611, Lima 33, Perú

Teléfono 313-3333

www.upc.edu.pe

Primera edición: mayo de 2007

Segunda edición: marzo de 2009

Tercera edición: julio de 2010

Cuarta edición: marzo de 2014

Primera reimpresión: noviembre de 2014

Tiraje: 500 ejemplares

Este libro se terminó de imprimir en el mes de noviembre de 2014, en los talleres gráficos de Lettera Gráfica S.A.C. Jr. Emilio Althaus N° 460 - 470, Lince - Lima - Perú.

Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC)

Centro de Información

Chu Rubio, Manuel. Finanzas para no financieros.

Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas S. A. C. (UPC), 2014.

ISBN 978-612-4191-25-1

FINANZAS, CONTABILIDAD FINANCIERA, ESTADOS FINANCIEROS,
ANÁLISIS DE COSTOS, SISTEMA FINANCIERO, DINERO, INVERSIONES

332 CHU

Registro de Proyecto Editorial en la Biblioteca Nacional del Perú N° 31501401401045

Hecho el depósito legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2014-15441

Todos los derechos reservados. Esta publicación no puede ser reproducida, ni en todo ni en parte, ni registrada en o transmitida por un sistema de recuperación de información, en ninguna forma ni por ningún medio, sea mecánico, fotoquímico, electrónico, magnético, electroóptico, por fotocopia o cualquier otro, sin el permiso previo, por escrito, de la editorial.

El contenido de este libro es responsabilidad del autor y no refleja necesariamente la opinión de los editores.

A Dereck y Kevin,
mi inspiración y mi razón de ser

Índice

Prólogo	9
Introducción	11
Funciones y responsabilidades de los gerentes	13
1. Principios de la partida doble	17
2. El concepto de las acumulaciones	29
3. El balance general y el estado de resultados	47
4. Temas críticos de la contabilidad	55
5. Análisis de estados financieros	63
6. Conceptos básicos sobre sistemas de costeo	99
7. El sistema financiero	121
8. Costo del dinero	135
9. Criterios de evaluación de inversiones	239
10. Gerencia basada en valor	263
Bibliografía	283

Prólogo

Las últimas crisis financieras en Europa, especialmente en Grecia y España, y en Estados Unidos nos han dado una gran lección; jefes, gerentes y directivos, de cualquier empresa, requieren, cada vez más, tener los conocimientos necesarios para el entendimiento de las decisiones financieras básicas. Solo así, todo el cuerpo de ejecutivos de una compañía contribuirá al objetivo de creación de valor para el accionista y, por lo tanto, a la viabilidad de largo plazo de cualquier institución y al éxito económico de los países.

Los responsables del manejo de diversas áreas de cualquier empresa deben necesariamente tomar decisiones en función del objetivo común de creación de valor, para lo cual se necesita, entre otros aspectos, el entendimiento de la relación existente entre el riesgo que cualquier decisión genera y los niveles de rentabilidad esperados.

En la cuarta edición del presente libro, se han actualizado algunos conceptos y reportes financieros, que siguen mostrando de forma didáctica los principios básicos para comprender las decisiones financieras que esencialmente implican riesgo y rentabilidad. Conceptos básicos, como los de costo de oportunidad, valor del dinero en el tiempo y análisis de diversos tópicos contables, se presentan aquí, acompañados siempre de ejemplos prácticos relacionados con la gestión financiera.

Además, el libro presenta la estructura de un sistema financiero y permite, a cualquier sujeto no entendido en la materia, adquirir los conocimientos nece-

sarios para utilizar sus servicios, sea en la búsqueda de alternativas de financiamiento o de inversión, profundizando en aquellas metodologías que permiten determinar el costo del dinero. Hay que destacar el capítulo final del libro, acerca de cómo debe establecerse un sistema gerencial basado en valor.

Por último, deseo felicitar al doctor Manuel Chu Rubio, compañero de aventuras académicas en la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC), por su constante preocupación de seguir actualizando los conocimientos en el área financiera y por su contribución a la enseñanza de las finanzas, y, por ende, a la mejora en la gestión de las empresas y, consiguientemente, al desarrollo de nuestro país.

Pedro Grados Smith

CEO de Profuturo

Introducción

La última crisis internacional, conocida como «crisis de los países desarrollados», nos ha recordado que no somos una isla y que nuestra vida cotidiana está muy ligada al quehacer financiero, lo cual hace imperativo el conocimiento de los conceptos básicos de las finanzas modernas. Los ejecutivos cada vez son más conscientes de que la creación de valor en las empresas se debe dar en el largo plazo.

Entendemos por valor el incremento de las riquezas de los dueños de capital, que no es otra cosa que obtener mayores utilidades e incrementar el valor patrimonial, de tal forma que el valor de la empresa sea cada vez mayor.

¿Cuándo se crea valor? Cuando la rentabilidad obtenida es mayor al costo de capital de los accionistas. Muchos negocios obtienen utilidades e incluso pagan impuestos por utilidades declaradas, pero la pregunta sería si la rentabilidad es mayor a su costo de oportunidad. Si lo anterior no ocurre, no estamos creando valor.

Porque deseamos crear valor, debemos tener en cuenta los siguientes pasos para su implementación:

- a) Desarrollar estrategias que nos ayuden a crear valor.
- b) Traducir las estrategias en metas de corto y largo plazos enfocadas en inductores de valor, es decir, en las variables que afecten el valor de la empresa.

- c) Introducir sistemas de medición de resultados, así como esquemas de compensación, con la finalidad de motivar e incentivar a los trabajadores para que cumplan las metas establecidas.

Solo podemos crear una filosofía gerencial de valor siempre y cuando contemos con un mínimo conocimiento de finanzas, acompañado de la misión principal de toda empresa: satisfacer las necesidades de sus *stakeholders* (clientes, proveedores, comunidad, empleados, etcétera). Hay que tomar en cuenta que las ventajas competitivas son producto del valor que toda empresa es capaz de crear para sus *stakeholders*.

En esta cuarta edición, hemos actualizado los reportes financieros, análisis y ejercicios, con el deseo siempre de introducir, de una forma sencilla y clara, a todos aquellos ejecutivos y profesionales cuya labor diaria no son las finanzas en el mundo de la gestión financiera. Como la obra se dirige a no especialistas, el lenguaje utilizado es muy accesible, de tal forma que no se requiere de una preparación previa en temas financieros.

Manuel Chu Rubio

Funciones y responsabilidades de los gerentes

Cuando se indagaba sobre las funciones de los gerentes, no hace mucho tiempo, las respuestas más comunes eran: los gerentes de Ventas son los encargados de proyectar ventas, supervisar el trabajo de ventas, capacitar vendedores, elaborar estadísticas de las ventas, etcétera. Para los gerentes de Producción, las responsabilidades eran adquirir materias primas, diseñar productos, seleccionar maquinaria y equipos, planificar la producción y otras. En cambio, el gerente financiero debía conseguir y aplicar fondos, buscar rentabilidad, distribuir utilidades, etcétera.

Como se observa, todos estaban muy encasillados en tareas específicas. No había una interrelación entre las demás áreas. Para ilustrar mejor esta situación, veamos el siguiente caso:

El gerente de Ventas y Marketing de la fábrica de embutidos La Preferida ha presentado a la gerencia general un proyecto de factibilidad sobre el impulso de la marca El Cerdito. Este proyecto permitirá incrementar las ventas de 20 por ciento al año. En la ejecución del plan estratégico de *marketing*, la empresa deberá invertir 238.500 dólares (casi siempre es fácil obtener el monto del gasto).

Después de revisar el proyecto, el gerente general consideró que era muy atractivo, pero no suficiente para decidir si podría realizarse, es decir, para saber cuál es el costo-beneficio. Por este motivo, solicitó al gerente de Ventas y Marketing que le respondiera: ¿cuáles son los flujos de caja neto que generará esta nueva inversión?, ¿mejorarán los indicadores financieros?, ¿cuál es la rentabilidad sobre el capital invertido (ROIC) del proyecto?, ¿cuáles son los resultados de

los indicadores financieros ROE, ROA?, ¿cuál es el costo de oportunidad de esta nueva inversión?, ¿el proyecto crea valor o no?

Por falta de conocimiento mínimo de finanzas, el gerente de Ventas y Marketing se siente limitado en responder a estas preguntas. Por lo tanto, no puede sustentar la viabilidad de su proyecto, lo cual demuestra que quien no cuenta con un conocimiento mínimo de finanzas no podrá ejercer bien sus funciones en un mundo cambiante que mide el éxito o fracaso de su toma de decisiones a través del desempeño financiero del proyecto.

¿Qué se entiende por finanzas?

Lo primero que se nos viene a la mente es ganar dinero. Pero ¿qué pasa con la liquidez, con la posibilidad de perder y, sobre todo, con el crecimiento autosostenido en el tiempo? Cuando se busca definir qué son las finanzas, hay que tomar en cuenta el equilibrio que debe existir entre las variables: el riesgo, la rentabilidad, la liquidez y la creación de valor. Riesgo, porque existe la posibilidad de perder, incertidumbre generada por el riesgo propio del negocio y por el riesgo del mercado que no es controlable. Rentabilidad, porque hay posibilidad de generar beneficios, reinversión y crecimiento. Liquidez, porque hay la capacidad de cumplir con nuestras obligaciones de corto plazo. Creación de valor, porque existe crecimiento autosostenido en el tiempo.

Cuando se habla de rentabilidad, debemos tener presentes tres conceptos importantes: el costo de oportunidad, el valor del dinero en el tiempo y el análisis de los estados financieros.

El costo de oportunidad

Recibir dinero hoy no es igual que recibirlo dentro de un año. Esto no solo se debe por la inflación. El prestar un dinero hoy implica dejar de hacer otras cosas con ese dinero, y ese «sacrificio» debe ser compensado, pues estamos dejando de lado alguna «oportunidad».

¿Cuál es el «sacrificio» que estamos haciendo por no invertir esos fondos hoy? Este «sacrificio» puede ser un precio o costo que pagamos o el «costo» en que incurrimos por invertir en una opción en vez de otra. Esto es el costo de oportunidad.

Entonces, el costo de oportunidad es el rendimiento que alguien deja de percibir por ocuparse en una actividad diferente. El costo de oportunidad del dinero es el interés.

El valor del dinero en el tiempo

«Un dólar de hoy vale más que un dólar de mañana» por las siguientes razones:

- a. Por producción, por rendimientos que puedo obtener al invertir el dinero hoy. Ejemplo, si cuento con 10 dólares y adquiero una camisa al costo unitario de 10 dólares y luego lo revendo en 12 podría obtener 20 por ciento de utilidad. Si alguien desea que le preste 10 dólares, como mínimo me tendría que devolver los 10 dólares más el 20 por ciento que estoy dejando de ganar por prestar el dinero.
- b. Por inflación, por la posibilidad de que con los 10 dólares no pueda adquirir la misma cantidad de bienes hoy, por la pérdida del poder adquisitivo de la moneda.
- c. Por riesgo, por la probabilidad de no recuperar el dinero invertido.
- d. Por preferencia por el consumo, por la oportunidad de privarme del consumo hoy, lo cual tiene un precio y debería ser cuantificado de alguna forma.

El análisis de los estados financieros

Con frecuencia, a la contabilidad se le conoce como el lenguaje de los negocios. Muchas personas reconocen que la contabilidad y las finanzas son herramientas primordiales para disminuir los riesgos de los negocios y oportunidades, establecer objetivos, medir resultados y tomar decisiones.

El entender los conceptos básicos de la contabilidad y las finanzas es crítico para el desempeño exitoso de todos los gerentes y hombres de negocios, les guste estos temas o no.

A través de la presentación de conceptos sencillos, el presente libro busca ayudar a los gerentes cuya especialidad o el trabajo diario no son las finanzas, y que se encuentran siempre ocupados, ofrecer un conocimiento acerca de los conceptos fundamentales de la contabilidad y las finanzas, así como de las prácticas y limitaciones de estos conceptos en los procesos administrativos.

Para ello, se buscará enfatizar más sobre conceptos y elementos esenciales que en explicaciones de los débitos, los créditos y el libro mayor. La idea es explicar cómo se utilizan los conceptos de finanzas y contabilidad en vez de crear información financiera.

Hay dos principios fundamentales en la teoría y práctica contable: el principio de la partida doble y el concepto de acumulado.

1. Principios de la partida doble

Para explicar este principio, se puede ilustrar con un caso de la vida diaria la adquisición de un inmueble para vivienda. Esta situación incluye la elección de la casa a comprar. Finalmente, se necesitará de un financiamiento.

Asumamos que el valor de la vivienda es de 90.000 dólares y que se requiere entregar una cuota inicial de 20.000 dólares. Es decir, implica que hará falta un préstamo hipotecario por 70.000 dólares¹.

Para conseguir el financiamiento, será necesario que el banco realice una evaluación crediticia acerca de cómo podría pagar las cuotas del préstamo. Es decir, qué tanto valor tiene usted. El proceso utilizado para determinar esta información no es específicamente complejo.

En primer lugar, el funcionario del banco desea conocer con qué bienes usted cuenta y cuánto dinero debe y a quién. Asumamos que la respuesta a esas preguntas son las que se presentan en el siguiente cuadro:

Bienes		Deudas
Efectivo		Préstamo personal bancario \$ 20.000
Cuenta corriente	\$ 5.000	
Ahorros	\$ 15.000	
Valores		
Fondos mutuos	\$ 10.000	
	\$ 30.000	

---

¹ Trabajaremos algunos casos en dólares para facilitar el cálculo.

Ahora, consideremos que obtuvo el préstamo hipotecario y que para cancelar la cuota inicial tuvo que retirar 14.000 dólares de su cuenta de ahorros, así como vender parte de los valores que mantenía en los fondos mutuos por un importe de 6.000 dólares (valor precio de mercado de las cuotas del fondo mutuo al momento de la venta). Por lo tanto, ahora usted cuenta con una situación financiera personal diferente, la cual se muestra así:

Bienes		Deudas	
Efectivo	0	Préstamo personal bancario \$ 20.000	
Cuenta corriente	\$ 5.000		
Ahorros	\$ 1.000		
Valores ²	0		
Fondos mutuos ³	\$ 4.000		
Vivienda	\$ 90.000	Préstamo hipotecario	\$ 70.000
	<u>\$ 100.000</u>		<u>\$ 90.000</u>

El ejemplo anterior es muy simple y el proceso, muy común. Usted ahora no solo cuenta con un inmueble como vivienda, sino también ha empleado algunos conceptos contables claves. Por ejemplo, uno de los hechos básicos que el banco estuvo interesado en conocer fue qué bienes de valor tenía usted. Esta pregunta se podría formular de la siguiente forma: ¿cuáles son sus activos?

«Activos» es el término contable que se utiliza para describir un bien de valor y se expresa en alguna moneda. Estos términos fueron utilizados en su solicitud de crédito presentada al banco. Incluso si usted fuera bendecido por Dios, con buena salud, simpatía y personalidad dinámica, no importa qué tan valiosos sean esos activos, dado que no son fácilmente medibles en valores monetarios y, por lo tanto, no pueden ser anotados en su solicitud de crédito como activos.

En segundo lugar, se le ha preguntado en la solicitud de crédito cuánto debe y

² Acciones, cuotas de fondos de inversión, bonos, pagarés, etcétera.

³ Patrimonio integrado por aportes de personas naturales y jurídicas, denominadas partícipes, para que estos sean invertidos en valores de oferta pública.

a quién. En términos contables, esas obligaciones son conocidas como «pasivos» o responsabilidades y representan una obligación legal de cumplimiento. El estar legalmente obligado es, de hecho, ser responsable. Otra forma de definir a los pasivos es «derecho o reclamo sobre los activos». La persona a quien usted le debe tiene un derecho sobre sus activos hasta el monto del crédito pactado. En otras palabras, por lo que posee, es decir, por su patrimonio.

En nuestro ejemplo usted cuenta con un préstamo personal y, por lo tanto, el banco tiene derecho sobre sus activos (bienes) hasta ese monto. En este caso y el de los otros, los derechos del acreedor sobre esos activos son una responsabilidad o «pasivo».

Si la responsabilidad o pasivo es de 20.000 dólares (préstamo personal bancario), todavía hay obviamente 30.000 dólares de activos (saldo en cuenta corriente, ahorros y fondos mutuos) que pueden ser demandados. Entonces, la siguiente pregunta lógica es: ¿quiénes tienen derechos sobre ellos? Si no existieran otros acreedores, obviamente usted es el propietario, y a esto se llama patrimonio.

Vale decir, pueden existir dos tipos de responsabilidades: pasivos, que son los derechos de los acreedores, y el patrimonio, derechos de los dueños (o accionistas).

En términos de activos, pasivos y patrimonio, la información financiera de la solicitud de crédito antes y después de la compra podría mostrarse así:

Antes de la compra del inmueble

Activos		Pasivos	
Caja			
Cuenta corriente	\$ 5.000	Préstamo personal	\$ 20.000
Ahorros	\$ 15.000		
Valores negociables	\$ 10.000	Patrimonio dueño	\$ 10.000
Total de activos	\$ 30.000	Total de patrimonio y pasivos	\$ 30.000

Para poder revisar todo el contenido de esta edición,
visite nuestra **tienda virtual**.