



Nombre de alumno: Víctor Maldonado García

Nombre del profesor: Ronal Salaz Perez

Nombre del trabajo: cuadro de importancia

Materia: administración financiera

Grado: séptimo cuatrimestre

Grupo: c

Frontera Comalapa chipas a 21/11/2021

GERENCIA DEL CAPITAL DE TRABAJO

Gerencia del capital de trabajo	<p>Definición: El capital de trabajo neto de una compañía consiste en su activo circulante menos su pasivo circulante el activo circulante, principalmente efectivo y valores a corto plazo, cuentas por cobrar e inventarios, son activos que normalmente pueden convertirse en efectivo en menos de un año.</p> <p>Meta: es maximizar la riqueza de los accionistas, evitando decisiones con valor presente neto negativo y buscando decisiones con valor presente neto positivo.</p>
Capital de trabajo y la decisión financiera	<p>Decisiones de financiamiento: son parte de la administración principal de la empresa, la cual busca planear, obtener y utilizar los fondos para maximizar su valor.</p> <p>Permiten: encontrar respuestas específicas que lograrán que los accionistas de la empresa ganen más.</p> <p>Financiamiento del capital de trabajo: Se debe reducir el activo circulante como porcentaje de las ventas aplicando la tecnología y la administración.</p>
La naturaleza del crecimiento de los activos	<p>Activo circulante: inversiones en efectivo, cuentas por cobrar e inventarios en estas partidas se puede establecer un nivel eficiente de liquidez con políticas acorde a las necesidades de la empresa.</p> <p>Pasivos: las cuentas por pagar ajustadas por una buena relación con los proveedores.</p> <p>La clave para la planeación de los activos circulantes es la capacidad de la administración para pronosticarlas ventas de una forma exacta.</p> <p>Siempre que las ventas reales sean distintas de las ventas pronosticadas, ocurrirán aumentos o reducciones inesperadas en el inventario que afectaran finalmente a las cuentas por cobrar y al flujo de efectivo.</p>
Control de activos vs equilibrio ventas y producción	<p>Objetivo: evaluar la relación entre los recursos invertidos y el resultado obtenido.</p> <p>Una razón alta indica que el activo fijo existente es razonablemente productivo, o bien que no hay reposición de activo fijo.</p> <p>Una razón baja indica el exceso de activo fijo y en consecuencia no se aprovecha eficientemente el que se tiene.</p>
Patrones de financiamiento	<p>Definición: Es la selección de fuentes externas de financiamiento, se aplica que los activos circulantes deben financiarse por pasivos circulantes.</p> <p>Financiación externa: son recursos financieros que la empresa ha obtenido de su entorno para financiar sus proyectos y su actividad como (emisiones de capital, emisiones de deuda, créditos a corto, mediano y largo plazo).</p> <p>Fuentes de Clasificación externa:</p> <ul style="list-style-type: none">• Fuentes de financiación propias• Fuentes de financiación ajenas <p>Fuentes de financiación según su naturaleza:</p> <ul style="list-style-type: none">• Instrumentos de capital

	<ul style="list-style-type: none"> • Instrumentos de deuda (bancarias, emitidos por la empresas, híbridos).
<p>La decisión financiera</p>	<p>las decisiones financieras tiene el carácter de irrevocables ya que estas tienen costos muy fuertes y podrían llevar a la quiebra a la empresa, es necesario que antes de tomar cualquier decisión se realice un análisis previo de las variables internas y externas que puedan afectar al desarrollo normal de las actividades del negocio o empresa.</p> <p>las decisiones financieras en las empresas deben ser tomadas sobre: inversiones en planta y equipo, inversiones en el mercado de dinero o en el mercado de capitales, inversión en capital de trabajo, búsqueda de financiamiento por capital propio o por capital ajeno, búsqueda de financiamiento en el mercado de dinero.</p> <p>La toma de decisiones siempre deben de ser racionales y no emotivas o intuitivas, esto se refiere a que debe de existir siempre un análisis previo y no seguir a las famosas corazonadas o presentimientos.</p> <p>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.</p>
<p>Un proceso de decisión</p>	<p>Se refiere a una secuencia cíclica de acciones que son llevadas a cabo por un sujeto de gestión.</p> <p>Con el fin de poder resolver los problemas por los que pase la organización teniendo un análisis de la situación la generación de alternativas, un proceso de decisión se lleva a cabo mediante etapas como:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identificación del problema • Ponderación de criterios. • Detección y análisis de alternativas • Selección de una alternativa • Implantación de la decisión • Evaluación. <p>Mediante ello un problema o situación es valorado y considerado profundamente para elegir el mejor camino a seguir según las alternativas y operaciones que se requieren.</p>
<p>Manejo del activo corriente</p>	<p>Activos corrientes: activos que son susceptibles de convertirse en dinero en efectivo en un periodo inferior a un año, es con ellos que la empresa puede operar, adquirir mercancías, pagar nómina, adquirir activos fijos, y pagar sus pasivos ente otros aspectos. El capital de trabajo depende del volumen de activos corrientes que tenga la empresa, Si no se tienen activos corrientes suficientes, la empresa puede presentar dificultades de liquidez, lo cual afecta su relación con proveedores y acreedores.</p> <p>El activo corriente es el que determina la capacidad de pago que tiene la empresa.</p> <p>Activos corrientes: Cajas y bancos: son activos corrientes puesto que ya son dinero en efectivo.</p>

Inversiones: Corresponde a los recursos que la empresa ha invertido en Títulos valores, Acciones y cuotas partes entre otros. Igual que los CDT, las inversiones se deben clasificar según el tiempo necesario para convertirlas en efectivo.

Clientes: Corresponde a las deudas que los terceros tienen con la empresa. Estos terceros pueden ser los clientes (Cartera), socios, trabajadores es activo corriente puesto que la empresa no concede préstamos ni créditos a largo plazo.

Inventarios: deben ser activos corrientes puesto que una empresa no puede darse el lujo de comprar mercancías para almacenarla durante meses o años.

Manejo de caja

La caja representa el activo más líquido que poseen las empresas, por medio del cual se pueden cubrir las erogaciones imprevistas y reducir de esta forma el riesgo de una crisis de liquidez.

Caja chica: método de administración contable que permite tener a la mano una suma de dinero determinada para realizar y controlar gastos en efectivo, por ley, menores a los dos mil pesos

La caja chica permite: Disponer de pequeñas cantidades de efectivo de manera inmediata, Enfrentar gastos imprevistos del negocio, Comprobar y justificar el manejo de efectivo etc.

Por medio de ello se puede pagar: Papelería, consumibles y artículos de oficina, Pasajes y transporte público, Combustible, peajes y tarifas de estacionamiento, Materiales y mano de obra de reparaciones menores.

Manejo de la caja chica:

Pedir siempre un recibo y anotar todas las cantidades entregadas y el concepto del pago.

Se elabora diariamente y debe asentar la fecha, el nombre del responsable, la cantidad inicial y el monto total gastado.

Ciclo del flujo de efectivo

El ciclo de operación se refiere al tiempo en el que se realizan todas las operaciones necesarias de acuerdo a la actividad primordial para la que fue creada la empresa, El ciclo de operación en las empresas industriales es más largo, ya que su actividad principal es la compra de materias primas, su transformación y venta de productos terminados.

El ciclo operativo de una empresa industrial se determina en relación con la actividad principal de la industria, El flujo de efectivo es un estado que presenta y determina de manera anticipada el movimiento y las necesidades de efectivo en la empresa se puede realizar de manera mensual, bimestral, semestral o anual.

En el caso del sector comercio sólo se observa una parte del ciclo operativo de las empresas, únicamente compran los productos que venderán y realizan sus ventas tanto a crédito como de contado.

	<p>En el sector de servicios sólo se muestra la compra de algunos productos y servicios que son necesarios para proporcionar el servicio a los clientes, se efectúa la venta de los servicios al contado y en ocasiones a crédito.</p> <p>Cada una de las empresas según el sector al que pertenece debe administrar los procesos que se presentan en su ciclo operativo que influye de manera directa a la administración del capital de trabajo.</p>
<p>Recaudos y desembolsos</p>	<p>Cobros por cuentas concentradoras en sucursales bancarias permiten que se puedan recepcionar pagos de clientes que se encuentran en casi cualquier lugar.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Flujos de efectivo de operación: <p>Entradas: Recaudo de las ventas por bienes o prestación de servicios, Recaudo de intereses y rendimientos de inversiones.</p> <p>Salidas: Desembolso de efectivo para adquisición de materias primas, insumos y bienes para la producción, Pago de las cuentas de corto plazo, Pago a los acreedores y empleados, Pago de intereses a los prestamistas.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Flujos de efectivo de inversión: <p>Entradas: Recaudo por la venta de inversiones, de propiedad, planta y equipo y de otros bienes de uso, Cobros de préstamo de corto plazo o largo plazo, otorgados por la entidad.</p> <p>Salidas: Pagos para adquirir inversiones, de propiedad, planta y equipo y de otros bienes de uso, Pagos en el otorgamiento de préstamos de corto y largo plazo.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Flujos de efectivo de financiación: <p>Entradas: Efectivo recibido por incrementos de aportes o re colocación de aportes, Préstamos recibidos a corto y largo plazo, diferentes a las transacciones con proveedores y acreedores relacionadas con la operación de la entidad.</p> <p>Salidas: Pagos de dividendos o su equivalente, según la naturaleza del ente económico, Reembolso de aportes en efectivo, Readquisición de aportes en efectivo, Pagos de obligaciones de corto y largo plazo diferentes a los originados en actividades de operación.</p>
<p>Títulos valores negociables</p>	<p>Valores negociables: son instrumentos del mercado monetario que pueden convertirse fácilmente en efectivo.</p> <p>Para que un valor sea verdaderamente negociable debe tener dos características básicas, un mercado fácil con amplitud y capacidad para reducir al mínimo la cantidad de tiempo necesaria para convertirlo en efectivo y la probabilidad de pérdida en su valor.</p> <p>El tipo de valores negociables que compra una empresa depende en gran medida de la compra y se basan en motivos de seguridad, de transacciones y la especulación.</p> <p>Seguridad: valores negociables que se mantienen por motivo de seguridad deben ser muy líquidos, ya que se compran con fondos que son necesarios más tarde.</p> <p>Transacción: se mantienen con propósitos transaccionales Para obtener algún rendimiento sobre estos fondos, los invierte en un valor negociable con una fecha de vencimiento que coincida con la fecha estipulada del pago.</p>

	<p>Especulación: valores negociables que se retienen porque la empresa en ocasiones no tiene una utilización para ciertas obligaciones, se mantienen por razones especulativas.</p>
<p>Manejo de cuentas por cobrar</p>	<p>Cuentas por cobrar representa el crédito que concede la empresa a consumidores en cuenta abierta, para sostener y aumentar las ventas. Las cuentas por cobrar se integran por varias cuentas las cuales son (clientes, deudores diversos, documentos por cobrar a corto plazo) Para estudiar el incremento de las ventas se deben analizar estas cuentas ya que los deudores diversos se definen contablemente como aquellas personas que deben por conceptos diferentes a la venta de mercancías. Los clientes son aquellas personas que deben por conceptos de venta de mercancías sin tener una garantía documental, esto es contablemente. Estas cuentas tienen un alto grado de exigibilidad, y se encuentran en el balance general en el rubro del activo circulante. Los factores más importantes que se deben considerar para el otorgamiento de créditos son (plazo, monto, tasa de interés, tiempo, requisitos para otorgar el crédito, cobranza, sanciones por incumplimiento, beneficios por pronto pago).</p>
<p>Administración de la política de créditos</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Variables de las políticas de crédito: • Las normas de crédito, que también se les conoce como el riesgo máximo aceptable de las cuentas de crédito. • los términos de crédito, que abarcan el plazo al que se otorga el crédito, tasa de interés, porcentaje de descuento por pronto pago • la política de cobranza. <p>Para evaluar los riesgos de crédito de un cliente, se emplean el método de las 5 "Cs". procedimiento mediante el cual la gerencia de crédito de una empresa evalúa, juzga y determina el riesgo de crédito por conceder, aplicando los factores carácter, capacidad, capital, colaterales y condiciones las cuales utiliza los métodos para juzgar (carácter, capacidad, capital, colateral, condiciones). Clasificación de crédito del cliente: se clasifica al cliente de acuerdo con la probabilidad que tenga para cumplir con sus deudas, en específico las que se refieren a créditos por productos otorgados en crédito (antigüedad de cuentas por cobrar, aplicación del proceso administrativo). A través de la aplicación del análisis del crédito se puede colocar a los clientes que podrían usar el crédito en tres grupos básicos, a los que se denominarán: alta calidad, buena calidad y baja calidad.</p>
<p>Administración de inventarios</p>	<p>Los inventarios son activos no monetarios sobre los cuales la entidad ya tiene los riesgos y beneficios adquiridos y mantenidos para su venta en el curso normal de las operaciones de una entidad.</p>

Se utilizan técnicas como (método ABC, costo-beneficio, just-time) para el manejo adecuado de los inventarios. Estas técnicas tienen el objetivo de minimizar la inversión en los inventarios, al evitar tener los productos o materia prima almacenada y sin movimiento.

La técnica ABC tiene la finalidad de buscar la minimización del inventario. Para tal efecto se requiere de una identificación y clasificación del inventario tanto en su volumen físico como en su valor monetario.

La técnica costo-beneficio se utiliza para la planeación de las operaciones ya que se deben realizar las inversiones que ofrezcan mayores ganancias. Esta técnica se puede distinguir con el método de análisis financiero de punto de equilibrio.

La técnica justo a tiempo se utilizan en empresas comerciales, industriales que no desean manejar grandes cantidades de los inventarios, con esta técnica también se detecta los cuellos de botella para aplicar medidas preventivas o correctivas.

Representan un pasivo circulante significativo. En épocas de inflación, cuando la moneda pierde su poder de compra, la empresa tiene que acudir a este financiamiento para financiar el capital de trabajo.

La financiación a corto plazo, se utiliza generalmente para cubrir operaciones vinculadas directamente con los ingresos.

Los financiamientos a corto plazo son:

Crédito comercial: incluye financiamiento de proveedores, impuestos diferidos, y de inventario.

Crédito bancario: condiciones flexibles y se otorgan rápidamente.

Pagares: cuando el préstamo lo hace un particular a cambio de la devolución del dinero.

Línea de crédito: montos de dinero que el banco pone a disposición del cliente.

Papeles comerciales:

Financiamiento con base a inventarios:

Ventajas del financiamiento:

Se consiguen fácil y rápidamente, No cobran tasas de interés muy altas, El trámite no conlleva muchos requisitos, y en muchos casos ni siquiera se pide garantía.

Fuentes de financiamiento a corto plazo