



PASIÓN POR EDUCAR

**Nombre de alumno: Maritza Arabeli Pérez Santiz.**

**Nombre del profesor: Raúl Ramírez Gutiérrez.**

**Nombre del trabajo: Definición de conceptos.**

**Materia: Administración financiera.**

**Grado: 7°. Cuatrimestre.**

PASIÓN POR EDUCAR

**Grupo: sábado.**

**Carrera: Contaduría pública y finanzas.**

Comitán de Domínguez Chiapas a 27 de septiembre de 2023.

## DEFINICION DE LOS SIGUIENTES CONCEPTOS.

**BALANCE GENERAL:** El balance general, balance de situación o estado de situación patrimonial es un informe financiero contable que refleja la situación económica y financiera de una empresa en un momento determinado.

El estado de situación financiera se estructura a través de tres conceptos patrimoniales, el activo, el pasivo y el patrimonio neto, desarrollados cada uno de ellos en grupos de cuentas que representan los diferentes elementos patrimoniales.

El activo incluye todas aquellas cuentas que reflejan los valores de los que dispone la entidad. Todos los elementos del activo son susceptibles de traer dinero a la empresa en el futuro, bien sea mediante su uso, su venta o su cambio. Por el contrario, el pasivo: muestra todas las obligaciones ciertas del ente y las contingencias que deben registrarse. Estas obligaciones son naturalmente económicas: préstamos, compras con pago diferido, entre otros

El patrimonio neto puede calcularse como el activo menos el pasivo y representa los aportes de los propietarios o accionistas más los resultados no distribuidos. Del mismo modo, cuando se producen resultados negativos (pérdidas), harán disminuir el Patrimonio Neto. El patrimonio neto o capital contable muestra también la capacidad que tiene la empresa de autofinanciarse.

**ESTADO DE RESULTADOS:** En contabilidad, el estado de resultados, estado de rendimiento económico o estado de pérdidas y ganancias, es un estado financiero que muestra ordenada y detalladamente la forma de cómo se obtuvo el resultado del ejercicio durante un periodo determinado.

El estado financiero es cerrado, ya que abarca un período durante el cual deben identificarse perfectamente los costos y gastos que dieron origen al ingreso del mismo. Por lo tanto, debe aplicarse perfectamente al principio del periodo contable para que la información que presenta sea útil y confiable para la toma de decisiones.

Es un documento de obligada creación por parte de las empresas, junto con la memoria y el balance. Consiste en desglosar los gastos e ingresos en distintas categorías y obtener el resultado antes y después de impuestos.

**EBIT Y EBITDA:** Son dos métricas financieras utilizadas para medir la rentabilidad de un negocio, que se usan en el cálculo de la cuenta de pérdidas y ganancias y del resultado de la empresa.

Es importante conocer que ambas difieren en la forma en que se obtienen y en la información que proporcionan.

Es un indicador financiero del beneficio bruto de explotación calculado antes de deducir los gastos financieros.

El uso del ebitda puede ser apropiado dependiendo de qué es lo que se examina, pero los expertos no encuentran una única medida para responder a todas las interrogantes, por lo que resulta arriesgado depositar excesiva confianza en cualquier indicador individual.

**VALOR PRESENTE NETO:** El valor actual neto es muy importante para la valoración de inversiones en activos fijos, a pesar de sus limitaciones en considerar circunstancias imprevistas o excepcionales de mercado. Si su valor es mayor a cero, el proyecto es rentable, considerándose el valor mínimo de rendimiento para la inversión. Al respecto, Johnson (1998) se expresa así: “En resumen, un proyecto de inversión de capital debería aceptarse si tiene un valor presente neto positivo, cuando los flujos de efectivo esperados se descuentan al costo de oportunidad”.

Una empresa suele comparar diferentes alternativas para comprobar si un proyecto le conviene o no. Normalmente la alternativa con el VAN más alto suele ser la mejor para la entidad; pero no siempre tiene que ser así. Hay ocasiones en las que una empresa elige un proyecto con un VAN más bajo debido a diversas razones como podrían ser la imagen que le aportará a la empresa, por motivos estratégicos u otros motivos que en ese momento interesen a dicha entidad.

**METODOS DE PRONOSTICO DE VENTAS:** Un pronóstico de venta es la estimación o previsión de las ventas de un producto (bien o servicio) durante un determinado período futuro. La demanda de mercado para un producto es el volumen total susceptible de ser comprado por un determinado grupo de consumidores, en un área geográfica concreta, para un determinado período, en un entorno definido de marketing y bajo un específico programa de marketing.

Los pronósticos de ventas son indicadores de realidades económico-empresariales (básicamente la situación de la industria en el mercado y la participación de la empresa en ese mercado). El pronóstico determina qué puede venderse con base en la realidad, y el plan de ventas permite que esa realidad hipotética se materialice, guiando al resto de los planes operativos de la empresa. El objetivo principal de los pronósticos se transforma entonces en el de convertirse en la entrada para el resto de los planes operativos. El pronóstico de ventas es la proyección en el futuro de la demanda esperada dando un conjunto de restricciones ambientales. Muchas empresas confunden la función de pronósticos con la planeación. La definición de plan de ventas no incluye las actividades de hacer proyecciones de niveles de demanda y esa es una de las diferenciaciones más importantes a este respecto.

De este modo, el sistema de pronósticos se configura como un “sistema de aprendizaje”. Se pretende determinar los errores contenidos en pronósticos basados en los cambios ambientales que los generaron, para de ese modo mejorar su precisión en el futuro.

### **VALUACION POR TIEMPO DE RETORNO O PERIODO DE RECUPERACION:**

Se trata de una técnica que tienen las empresas para evaluar un determinado proyecto sobre la base de cuánto tiempo se tardará en recuperar la inversión inicial mediante los flujos de caja; es decir, el número de días que normalmente los elementos de circulante completan una vuelta o ciclo de explotación.

**TASA INTERNA DE RENDIMIENTO:** La tasa interna de retorno (TIR) es la media geométrica de los rendimientos futuros esperados de una inversión, y que tiene como supuesto subyacente que los flujos futuros se reinvierten a dicha tasa, vale decir, que no hay retiros durante todo el horizonte de evaluación. En términos simples, diversos autores la definen como la tasa de descuento con la que el valor

actual neto o valor presente neto (VAN o VPN) es igual a cero, aunque en términos conceptuales, ésta representa la tasa máxima de rentabilidad exigida por un inversionista que lo hace indiferente entre destinar sus fondos a la inversión que se está evaluando y otra.

La TIR puede utilizarse como indicador de la rentabilidad de un proyecto: a mayor TIR, mayor rentabilidad; así, puede ser utilizada como uno de los criterios para decidir sobre la aceptación o rechazo de una inversión. Para ello, la TIR se compara con una tasa mínima o tasa de corte, el coste de oportunidad de la inversión (si la inversión no tiene riesgo, el coste de oportunidad utilizado para comparar la TIR será la tasa de rentabilidad libre de riesgo). Si la tasa de rendimiento del proyecto - expresada por la TIR- supera la tasa de corte, se acepta la inversión; en caso contrario, se rechaza.

**VALOR PRESENTE NETO:** El valor actual neto es muy importante para la valoración de inversiones en activos fijos, a pesar de sus limitaciones en considerar circunstancias imprevistas o excepcionales de mercado. Si su valor es mayor a cero, el proyecto es rentable, considerándose el valor mínimo de rendimiento para la inversión. Al respecto, Johnson (1998) se expresa así: “En resumen, un proyecto de inversión de capital debería aceptarse si tiene un valor presente neto positivo, cuando los flujos de efectivo esperados se descuentan al costo de oportunidad”.

Una empresa suele comparar diferentes alternativas para comprobar si un proyecto le conviene o no. Normalmente la alternativa con el VAN más alto suele ser la mejor para la entidad; pero no siempre tiene que ser así. Hay ocasiones en las que una empresa elige un proyecto con un VAN más bajo debido a diversas razones como podrían ser la imagen que le aportará a la empresa, por motivos estratégicos u otros motivos que en ese momento interesen a dicha entidad.

**INDICE DE RENTABILIDAD:** Un indicador de rendimiento es una métrica de valor medible que demuestra la eficiencia con la que una empresa está operando para lograr sus objetivos. Es una medida que demuestra el nivel de éxito de una empresa, sector, proyecto o empleado en relación a un objetivo concreto.