



Mi Universidad

Super Nota

Nombre del Alumno **Jorge Arturo Estrada Borraz**

Nombre del tema **Principales Características**

Parcial **2**

Nombre de la Materia **PLANEACIÓN Y CONTROL FINANCIERO**

Nombre del profesor **YANETH DEL ROCIO ESPINOSA ESPINOSA**

Nombre de la Licenciatura **Administración y estrategia de negocios**

Cuatrimestre **8**

Bibliografía: Antología

Funcionamiento de la empresa.

En la actualidad, el gerente financiero se ve afectado por factores externos como la competencia, tecnología, inflación, tasas de interés, incertidumbre económica global, fluctuaciones en tasas de cambio, cambios en leyes fiscales, aspectos ambientales y preocupaciones éticas. Esto requiere que las finanzas jueguen un papel estratégico más importante en la empresa, con el director financiero siendo clave en la creación de valor corporativo.



Administración financiera de tesorería.

El área de tesorería es crucial en la empresa al financiar el ciclo productivo, supervisar la gestión de caja, negociar con proveedores, manejar opciones crediticias y líneas de financiamiento, así como auditar documentación. El tesorero debe comunicarse con la gerencia financiera para establecer políticas coherentes y garantizar la rentabilidad de la empresa. La tesorería financia el ciclo productivo y gestiona la circulación de capital en forma de dinero, inventarios y activos.



La tesorería se refiere al dinero líquido en caja o bancos de una empresa, disponible para financiar el ciclo productivo. Se relaciona con el fondo de maniobra, que es la diferencia entre el capital no destinado al inmovilizado y las necesidades reales del ciclo productivo.

Saldo óptimo de efectivo

Con el SOE se puede saber la cantidad de dinero que se necesita para cubrir las operaciones normales, a esto se suma una cantidad como colchón financiero para cubrir gastos imprevistos o de fuerza mayor, y es el monto necesario para tener siempre efectivo en caja y banco.



El Estado de Flujos de Tesorería

El estado de flujos de tesorería informa de las transacciones que afectan al disponible de la empresa. Ayuda a evaluar la capacidad de la empresa para generar tesorería. También es útil para evaluar las posibilidades de éxito, supervivencia o fracaso de una empresa. Desde una perspectiva económico-financiera, el éxito de una empresa se mide en base a los beneficios y tesorería que es capaz de generar. Puede calcularse con datos históricos o con previsiones de ejercicios futuros.



El presupuesto anual de tesorería

El empresario, aplicando los conocimientos de que dispone sobre las pautas de cobro y pago, debe de establecer un primer esbozo de la situación de tesorería, mensual o trimestralmente. Esa previsión de acciones económicas: ventas, compras, gastos e inversiones se acaban plasmando en tres documentos informativos que conforman la "síntesis presupuestaria".



En el segundo caso, el estado previsional de flujos de tesorería, también denominado presupuesto de tesorería o de caja, es muy útil para el análisis financiero ya que permite estimar el déficit o el superavit de tesorería que va a tener la empresa a corto plazo, y por tanto actuar en consecuencia.

Políticas de crédito y cobranza.

Las condiciones económicas, el precio de los productos y la calidad influyen en las cuentas por cobrar, que el gerente de finanzas puede controlar ajustando estándares de crédito para equilibrar rentabilidad y riesgo, influyendo en las ventas y ganancias. Sin embargo, aceptar cuentas por cobrar adicionales conlleva riesgo de pérdidas por deudas incobrables.



Términos de crédito

Gray propone un modelo factorial y de carácter biológico en el que considera que existen dos dimensiones que permiten elementos como la emoción y el aprendizaje, partiendo de la combinación de los factores extraversión y neuroticismo de Eysenck.



Periodo de descuento por pago en efectivo

El periodo de descuento por pago en efectivo representa el lapso durante el cual puede optarse por un descuento por pronto pago. Aunque técnicamente es común que una variable de política de crédito, como el periodo de crédito, tenga una duración normal.

Políticas y procedimientos de cobranza.

La compañía establece su política de cobranza combinando varios procedimientos como cartas, llamadas, visitas y acciones legales, donde el gasto en estos procedimientos es una variable clave.

Riesgo de incumplimiento.

En los ejemplos anteriores supusimos que no había pérdidas por deudas incobrables. La preocupación en esta sección no es sólo la lentitud de la cobranza, sino también la proporción de las cuentas por cobrar que no se pagan. Otras políticas de estándares de crédito incluyen ambos factores.

	POLÍTICA ACTUAL	POLÍTICA A	POLÍTICA B
Demanda (ventas a crédito)	\$2,400,000	\$3,000,000	\$3,300,000
Incremento en ventas		\$ 600,000	\$ 300,000
Pérdidas por incumplimiento	2%		
Ventas originales			
Ventas incrementales		10%	18%
Periodo de cobro promedio			
Ventas originales	1 mes		
Ventas incrementales		2 meses	3 meses