



Mi Universidad

MAPA CONCEPTUAL

Nombre del Alumno: Juan José Sánchez Pérez

Nombre del tema: Unidad I: Análisis y planeación financiera

Parcial: 1er.

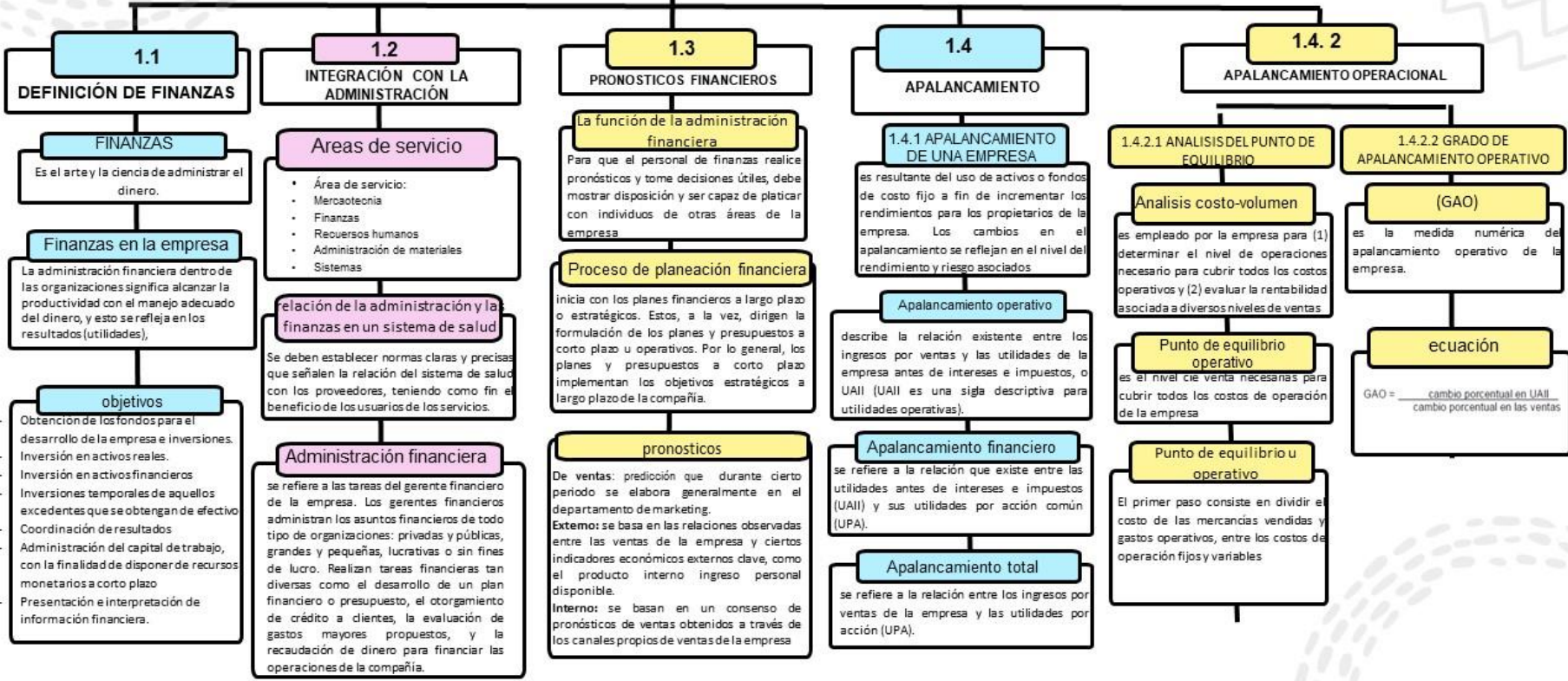
Nombre de la Materia: Administración financiera en sistemas de Salud

Nombre del profesor: Sandra Daniela Guillen

Nombre de la Licenciatura: Maestría en Administración en Sistemas de Salud

Cuatrimestre: 3er.

UNIDAD I ANALISIS Y PLANEACIÓN FINANCIERA



1.1 DEFINICIÓN DE FINANZAS

FINANZAS

Es el arte y la ciencia de administrar el dinero.

Finanzas en la empresa

La administración financiera dentro de las organizaciones significa alcanzar la productividad con el manejo adecuado del dinero, y esto se refleja en los resultados (utilidades).

- objetivos**
- Obtención de los fondos para el desarrollo de la empresa e inversiones.
 - Inversión en activos reales.
 - Inversión en activos financieros
 - Inversiones temporales de aquellos excedentes que se obtengan de efectivo
 - Coordinación de resultados
 - Administración del capital de trabajo, con la finalidad de disponer de recursos monetarios a corto plazo
 - Presentación e interpretación de información financiera.

1.2 INTEGRACIÓN CON LA ADMINISTRACIÓN

- Areas de servicio**
- Área de servicio:
 - Mercatecnia
 - Finanzas
 - Recursos humanos
 - Administración de materiales
 - Sistemas

relación de la administración y las finanzas en un sistema de salud

Se deben establecer normas claras y precisas que señalen la relación del sistema de salud con los proveedores, teniendo como fin el beneficio de los usuarios de los servicios.

Administración financiera

se refiere a las tareas del gerente financiero de la empresa. Los gerentes financieros administran los asuntos financieros de todo tipo de organizaciones: privadas y públicas, grandes y pequeñas, lucrativas o sin fines de lucro. Realizan tareas financieras tan diversas como el desarrollo de un plan financiero o presupuesto, el otorgamiento de crédito a clientes, la evaluación de gastos mayores propuestos, y la recaudación de dinero para financiar las operaciones de la compañía.

1.3 PRONOSTICOS FINANCIEROS

La función de la administración financiera

Para que el personal de finanzas realice pronósticos y tome decisiones útiles, debe mostrar disposición y ser capaz de platicar con individuos de otras áreas de la empresa

Proceso de planeación financiera

inicia con los planes financieros a largo plazo o estratégicos. Estos, a la vez, dirigen la formulación de los planes y presupuestos a corto plazo u operativos. Por lo general, los planes y presupuestos a corto plazo implementan los objetivos estratégicos a largo plazo de la compañía.

pronosticos

De ventas: predicción que durante cierto periodo se elabora generalmente en el departamento de marketing.
Externo: se basa en las relaciones observadas entre las ventas de la empresa y ciertos indicadores económicos externos clave, como el producto interno ingreso personal disponible.
Interno: se basan en un consenso de pronósticos de ventas obtenidos a través de los canales propios de ventas de la empresa

1.4 APALANCAMIENTO

1.4.1 APALANCAMIENTO DE UNA EMPRESA

es resultante del uso de activos o fondos de costo fijo a fin de incrementar los rendimientos para los propietarios de la empresa. Los cambios en el apalancamiento se reflejan en el nivel del rendimiento y riesgo asociados

Apalancamiento operativo

describe la relación existente entre los ingresos por ventas y las utilidades de la empresa antes de intereses e impuestos, o UAI (UAI es una sigla descriptiva para utilidades operativas).

Apalancamiento financiero

se refiere a la relación que existe entre las utilidades antes de intereses e impuestos (UAI) y sus utilidades por acción común (UPA).

Apalancamiento total

se refiere a la relación entre los ingresos por ventas de la empresa y las utilidades por acción (UPA).

1.4.2 APALANCAMIENTO OPERACIONAL

1.4.2.1 ANALISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

Analisis costo-volumen

es empleado por la empresa para (1) determinar el nivel de operaciones necesario para cubrir todos los costos operativos y (2) evaluar la rentabilidad asociada a diversos niveles de ventas

Punto de equilibrio operativo

es el nivel de venta necesarias para cubrir todos los costos de operación de la empresa

Punto de equilibrio u operativo

El primer paso consiste en dividir el costo de las mercancías vendidas y gastos operativos, entre los costos de operación fijos y variables

1.4.2.2 GRADO DE APALANCAMIENTO OPERATIVO

(GAO)

es la medida numérica del apalancamiento operativo de la empresa.

ecuación

$$GAO = \frac{\text{cambio porcentual en UAI}}{\text{cambio porcentual en las ventas}}$$

UNIDAD I: ANALISIS Y PLANEACIÓN FINANCIERA (parte 2)

4.1 apalancamiento

