

El Instituto Mexicano de Contadores Públicos (IMCP), “el activo circulante es el conjunto o segmento importante cuantificable de los beneficios futuros fundadamente esperados y controlados por una entidad, representados por efectivo, derechos, bienes o servicios, como consecuencia de transacciones pasadas o de otros eventos ocurridos.

En el presente ensayo hablaremos sobre las diferencias que existen en la manera de manejar el dinero en una empresa, el enfoque que quiero darle al ensayo, es sobre las ideas que me brindo la lectura de la antología, las dudas que me generó y muchas opciones de resultados que obtuve mientras leía los temas.

Como introducción expondré la idea que me generó la lectura como principal negocio que yo como profesional de salud realizaría, **una distribuidora farmacéutica** ya que es una idea que siempre he tomado en cuenta durante mi vida laboral para generar diversas fuentes de ingresos que me permitan diversificar mi economía, ante la situación en la que nuestro estado se encuentra respecto a los servicios de insumos tanto medicamentos como aparatos médicos.

Principalmente menciona la obtención del recurso ya sea para una empresa personal como una empresa que se forma por distintos socios, en este rubro cuento con compañeros con las mismas ideas que yo, referente a la búsqueda de diversas fuentes para diversificar la economía, pero con distintas ideas de empresas, por otro lado, por ser trabajadores de gobierno tenemos a disposición créditos que permiten ser a largo plazo obteniendo ahí nuestros principales fuentes de financiamiento.

Contamos con el conocimiento respecto a lo necesario para satisfacer ciertas necesidades que nuestra empresa (distribuidora farmacéutica) requiera, ahora bien, tenemos que plantear sobre la aportación de cada socio, por ejemplo; todos aportaremos la misma cantidad con el conocimiento que las ganancias serán del mismo porcentaje para todos al mismo periodo de tiempo, entre todo lo que debemos de saber es que la cantidad reunida es nuestro **TOTAL DE FINANCIAMIENTO** para el inicio de nuestra empresa en ellos incluyen todo lo necesario desde lo básico hasta lo indispensable como son: local, renta, remodelación y adaptación a la necesidad, trabajador(s), muebles, equipos de

cómputo, estantería, equipos electrónicos, compra de suministros necesarios y lo principal el primer cargamento de medicamentos para poder ofertar.

Ahora cumpliendo los primeros puntos nos basaremos en la clasificación financiera que tendremos, por ejemplo, tendremos tres áreas importantes: decisiones de inversión, financiamiento y administración de bienes. Que quiere decir esto, en que invertiremos ya que deben ser bienes que sean justificables y si no es así deben eliminarse o remplazarse el otro punto es como la financiamos por ¿bonos? ¿planes de financiamiento? Debemos obtener la mejor idea para la obtención del fondo necesario y como ultimo la administraremos los resultados ósea la meta o el objetivo que tenemos como empresa (**hacernos ricos**). No necesariamente puede ser un solo objetivo pueden ser varios, pero deben cumplirse.

Obteniendo esto y con el tiempo debemos tener un control y un manejo de activos ¿Cómo lo realizaremos?

En muchas ocasiones he escuchado que a personas les sobran productos que ponen a la venta en ciertas temporadas, provocando que muchas ocasiones solamente recuperen la inversión, pero no obteniendo ganancias o bien si, pero no ganancias que satisfacen las necesidades que tienen que cubrir y por ende si son productos cuya vida o tiempo de uso es temporal obviamente no podrá venderlo después, así que encuentro en ello el principal error respecto al control de activos, si bien en la mayoría de las empresas los activos fijos crecen lentamente a medida que aumente la capacidad de producción y se reemplazan los equipos obsoletos, pero los activos circulantes varían en el corto plazo ya que están relacionados del nivel de producción contra el nivel de ventas. Y aquí es donde la mayoría tienen problemas por un error de ante el control de activos ahora bien si la empresa produce más de lo que vende el inventario aumentará. Entonces Cuando las ventas crecen más rápido que la producción el inventario disminuye aumentando las cuentas por cobrar, se debe buscar el equilibrio tanto en producción como en ventas para así poder mantener un control de activos

Como conclusión, yo comparo mi vida como una empresa ya que las mayorías de las ocasiones debo sentarme y realizar una búsqueda intensiva de alguna solución

para poder mantener mis activos superiores a mis pasivos. Y creo lo aprendí en casa, cuando mi madre me decía que no debía comprar más de lo que consumía, ya que esto generaba pérdida económica convertida en comida echada a perder.