



UNIVERSIDAD DON VASCO, A.C.

INCORPORACIÓN No. 8727-08

A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN Y CONTADURÍA

**“Propuesta de un diseño para la
Administración de Capital de Trabajo en
la mueblería Medina”**

Tesis

Que para obtener el título de:

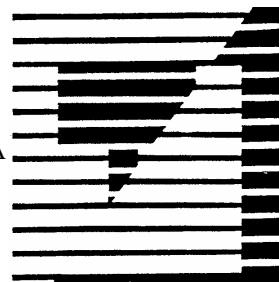
Licenciado en Contaduría

Presenta:

GUILLERMO ARMANDO RODRÍGUEZ BARRETO

ASESOR: L.A. MARÍA TERESA RODRÍGUEZ CORONA

Uruapan, Michoacán. SEPTIEMBRE de 2006





Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

A mi padre Sr. Mtro. D. Guillermo Armando Rodríguez Solórzano
por su ejemplo como hombre y apoyo constante en mi vida.

A mi madre Sra. Maria Teresita Barreto de Rodríguez
con todo mi amor y por su apoyo en toda mi vida.

A mis hermanos:

Sra. L.C. Maria L. Rodríguez Barreto y a su hijita Marianita.
Dr. José Honorato Rodríguez Barreto.
L.I. Leopoldo Alfonso Rodríguez Barreto.

INDICE GENERAL

CAPITULO I

LA EMPRESA

1.1 Concepto.....	1
1.2 Clasificación de las Empresas.....	2
1.3 Características de la Pequeña Empresa.....	6
1.4 Importancia de la Pequeña Empresa en México.....	8

CAPITULO II

ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

2.1 Concepto.....	14
2.2 Etapas de la Administración Financiera.....	14
2.3 Objetivos de a Administración Financiera.....	15
2.4 Administración de Capital de Trabajo.....	15

CAPITULO III

ANALISIS FINANCIERO Y CAPITAL DE TRABAJO

3.1 Concepto.....	21
3.1.1 Clasificación.....	21
3.1.2 Técnicas del Análisis Financiero.....	22
3.2 Administración de Efectivo.....	30
3.3 Administración de Inventarios.....	34
3.4 Administración de Cuentas por Cobrar.....	39
3.5 Administración a Corto Plazo.....	41

CAPITULO IV

CASO PRÁCTICA

4.1 Metodología de la Investigación.....	43
4.1.1 Objetivo de la Investigación.....	44
4.1.2 Hipótesis.....	44
4.1.3 Técnicas de Investigación Caso Práctica.....	45
4.2 Antecedentes de la Empresa.....	46
4.2.1 Historia de la Empresa.....	46
4.2.2 Estados Financieros Históricos.....	47
4.2.3 Análisis Financiero de los Estados Financieros.....	51
4.3 Administración de Capital de Trabajo.....	56
4.3.1 Administración de Efectivo.....	57
4.3.2 Administración de Cuentas por Cobrar.....	60
4.3.3 Administración de Inventarios.....	66
4.3.4 Administración de Cuentas por Pagar.....	69

CONCLUSIONES.....	71
--------------------------	-----------

BIBLIOGRAFIA.....	73
--------------------------	-----------

INTRODUCCION

De antemano se sabe que es indispensable el área de las Finanzas, que esta es la encargada de la Administración del Capital de Trabajo en las organizaciones, y nos hemos dado cuenta que la mayoría de las empresas necesitan el optimo aprovechamiento de los recursos con los que cuenta, para poder cumplir con las obligaciones que se tiene.

El objetivo de este Diseño de la Administración del Capital de Trabajo de la Mueblería Medina, pretende saber las deficiencias o aprovechamientos que pueda tener de los recursos con los que cuenta dicha empresa.

Por lo que se debe saber que este Diseño fungirá como un elemento indispensable y capaz dentro de la organización, para un mejor y sano desarrollo económico de la empresa y así poder obtener el máximo de utilidades.

Los objetivos que se pretende alcanzar con este Diseño, es poder sanear las debilidades, malos aprovechamientos y falta de conocimiento de las técnicas que se pueden utilizar para saber como canalizar el Capital de Trabajo, analizar los resultados que se obtengan, proporcionar formatos para las cuentas deficientes, proponer algunos manejos de las principales cuentas de la empresa.

Para respaldar todo lo anterior de nuestro trabajo se hace la Hipótesis:

“El uso de la administración de el capital de trabajo en la Mueblería Medina traerá amplios beneficios en la correcta aplicación y la canalización del Capital de Trabajo con que cuenta dicha empresa, en el corto y largo plazo”.

Para lo anterior se llevó a cabo la siguiente metodología:

- Investigación Bibliográfica
 - Investigación Documental
 - Observación.
 - Aplicación de formulas de las razones simples.
 - Análisis de las razones.
 - Propuesta de formatos, manejos de las cuentas.
-
- Por lo que en el primer capítulo hablaremos, de lo que es la pequeña empresa en general, como es la clasificación, características, la importancia que tiene, el impacto que causan en México y los principales problemas a los que se enfrentan.
 - En el segundo capítulo hablaremos de la Administración Financiera, sus Etapas, sus Objetivos, y de la Administración del Capital de trabajo.

- En el tercer capítulo hablaremos de el Análisis Financiero y Administración del Capital de Trabajo, la clasificación, las técnicas del Análisis, la Administración del efectivo, de Inventarios, Cuentas por Cobrar y a Corto Plazo.
- En el cuarto y último capítulo es el caso práctico donde se utilizaron los pasos metodológicos para llevar a cabo el análisis de los estados financieros y de las cuentas principales y así llegar a una propuesta del diseño y por ultimo la conclusión.

CAPITULO I

LA EMPRESA

La empresa es la institución o agente económico que toma las decisiones sobre la utilización de factores a los cuales se dedica, la empresa es el instrumento universalmente empleado para producir, vender o poner en manos del público la mayor parte de los bienes y servicios existentes en la economía. Para tratar de alcanzar sus objetivos, la empresa obtiene del entorno los factores que emplea en la producción, en la compra o en la venta, tales como el capital de trabajo, las materias, equipos, etc., Dado un objetivo u objetivos prioritarios hay que definir la forma de alcanzarlos y adecuar los medios disponibles al resultado deseado. Toda empresa engloba una amplia gama de personas e intereses ligados entre sí mediante relaciones contractuales que reflejan una promesa de colaboración para ofrecer un bien o servicio.

1.1 CONCEPTO

Es importante conocer el concepto de empresa, para así poder delimitar de lo que se trata el objetivo de la investigación, y por el papel que desempeñan en la sociedad y en la vida diaria de todos.

A continuación se presentan algunas definiciones de diferentes autores:

Según el autor Agustín Reyes Ponce con un concepto económico define:

“Es una entidad económica destinada a producir bienes y servicios, para venderlos y satisfacer un mercado y obtener un beneficio”

El autor Guzmán V. lo define de esta manera:

“Es la unidad económico-social en la que el capital, el trabajo y la dirección se coordinan para lograr una producción que responda a los requerimientos del medio humano en el que la propia empresa actúa”

La empresa es un centro de coordinación de bienes materiales que los planifica y los dirige a un servicio para la satisfacción de una necesidad.

Que con sus medios propios alcanza sus objetivos y metas pero se auxilia con sus propios recursos que son los humanos, técnicos, y financieros.

1.2 CLASIFICACION DE LAS EMPRESAS

Al determinar operaciones que tienen las empresas, se tiene un registro metódico para poderlas clasificar dentro de grupos en general, para así saber que es en lo que prevalece sus semejanzas y las diferencias principalmente en el aspecto contable que es determinante para todas las empresas

Hay tres formas fundamentales de organización empresarial: la propiedad individual, la sociedad colectiva y la sociedad anónima.

Una empresa de propiedad individual es aquella que es propiedad de un individuo, que lógicamente tiene pleno derecho a recibir los beneficios que genere el negocio y es totalmente responsable de las pérdidas en que incurre, la propiedad individual es la forma más simple de establecer un negocio. Aunque la propiedad individual es simple y flexible, tiene serios inconvenientes, pues la capacidad financiera y de trabajo de una persona es limitada.

Una empresa de propiedad colectiva es aquella cuyos propietarios son un número reducido de personas que participan conjuntamente en los beneficios. Las teorías de la organización se basan en análisis del comportamiento de los distintos individuos y colectivos que integran la empresa. En la gran empresa se observa una disociación entre la propiedad – en manos de los accionistas – y los que controlan efectivamente, el equipo directivo. Además, con frecuencia, el equipo directivo delega la gestión de algunas de las actividades de la empresa en unidades con poder autónomo de decisión, como son las divisiones. El comportamiento de la empresa se convierte en el resultado de las previsiones de grupos con poder ejecutivo y objetivos distintos. Bajo este modelo, la empresa no responde a un criterio único, sino que este será el resultado de un proceso de negociación desarrollado en el seno de la empresa.

En una sociedad anónima el capital esta dividido en pequeñas partes alícuotas llamadas acciones, lo que facilita la reunión de grandes capitales. Cada socio accionista tiene una responsabilidad limitada, en concreto solo responde del capital que ha aportado, pero no se responsabiliza de las deudas sociales de la empresa. En estas sociedades hay una clara separación entre la propiedad, que es de los accionistas, y la dirección, que la tiene el Consejo de Administración, que suele contratar a técnicos especializados en las diversas áreas de la empresa. La sociedad anónima no plantea problemas de continuidad. Al ser legalmente una "persona jurídica" cuando uno de sus accionistas muere, la sociedad sobrevive, pues las acciones se trasladan a sus herederos sin ocasionar ninguna perturbación. Asimismo, si uno de los accionistas decide salir del negocio, no tiene mas que vender sus acciones y no hay ninguna necesidad de reorganizar la compañía.

La clasificación de las empresas es:

Actividad o giro

Las empresas pueden clasificarse de acuerdo con la actividad que desarrollen en:

INDUSTRIALES.- La actividad primordial de este tipo de empresas es la producción de bienes mediante la transformación y/o extracción de materias primas. Las industrias, a su vez, son susceptibles de clasificarse en :

EXTRACTIVAS: Cuando se dedican a la explotación de recursos naturales, ya sea renovables y no renovables entendiéndose por recursos naturales, todas las cosas de la naturaleza son indispensables para la subsistencia del hombre. Ejemplos de este tipo de empresa son las pesqueras, madereras, mineras y petroleras, etc.

MANUFACTURERAS: Son empresas que transforman las materias primas en productos terminados, y pueden ser de dos tipos:

Empresas que producen bienes de consumo final.

Producen bienes que satisfacen directamente la necesidad del consumidor; estos pueden ser: duraderos o no duraderos, suntuarios o de primera necesidad. Verbigracia: productos alimenticios, prendas e vestir, aparatos y accesorios eléctricos.

Empresas que producen bienes de producción.

Estas empresas satisfacen preferentemente la demanda de las industrias de bienes de consumo final.

Algunos ejemplos de este tipo de industrias son las productoras de papel, maquinaria pesada, materiales de construcción, productos químicos, maquinaria ligera etcétera.

COMERCIALES.- Son intermediarias entre productor y consumidor, su función principal es la compra-venta de productos terminados y pueden clasificarse en:

A) Mayoristas.- cuando efectúan ventas en gran escala a otras empresas (minoristas) que a su vez distribuyen el producto al consumidor.

B) Minoristas o detallistas.- Las que venden el producto al menudeo o en pequeñas cantidades al consumidor.

C) Comisionistas.- Se dedican a vender mercancía que los productores les dan a consignación, percibiendo por esta función una ganancia o comisión.

SERVICIO.- Como su denominación lo indica, son aquellas que brindan un servicio a la comunidad y pueden o no, tener fines lucrativos y pueden clasificarse en: Transporte, Turismo, Instituciones financieras, Servicios públicos, Comunicaciones, Energía, Agua, Servicios privados varios, Asesoría, Diversos, servicios contables, jurídicos y administrativos, Promoción y ventas, Agencias de publicidad, Educación, Salubridad (hospitales), Finanzas.

1.3 CARACTERÍSTICAS DE LA PEQUEÑA EMPRESA

Las características predominantes de la pequeña empresa son las siguientes:

En primer lugar debemos distinguir entre empresas pequeñas formales y marginales. Las primeras se manejan dentro del mercado legal, poseen alto nivel de capitalización y un importante uso del factor tecnología, a la vez que suelen

estar asociadas y/o vinculadas a las grandes empresas. Las segundas, generalmente pequeñas unidades productivas, se caracterizan por baja dotación de capital, producción de tipo artesanal o comercialización pequeña y una combinación de mano de obra familiar y asalariada.

La mayoría de las pequeñas empresas tienden a no cambiar su lugar de operaciones, es decir, se mantienen en el mismo sitio donde se iniciaron.

Tratan de conservar su mercado y desean tener una relación estrecha con su clientela, ya que el dueño estima que ésta le va a ser fiel por mucho tiempo.

El mercado local o regional es el objetivo predominante de la pequeña empresa.

Esta característica depende de la habilidad del empresario para ofrecer un producto o servicio excelente o de mejor calidad en un mercado particular y así definirlo en términos geográficos, enfocado al mercado local.

La pequeña empresa crece principalmente a través de la reinversión de utilidades, ya que no cuenta con apoyo técnico – financiero significativo de instituciones privadas ni del gobierno.

El número de empleados con que cuenta la pequeña empresa, no supera a las 45 personas, dedicadas a actividades administrativas.

Las actividades se concentran en el dueño de la pequeña empresa, que es el que ejerce el control y dirección general de la misma.

1.4 IMPORTANCIA DE LA PEQUEÑA EMPRESA EN MEXICO

Las Pequeñas empresas, tienen una importancia considerable en el desarrollo del país, ya que en México el 2.3% de las empresas son pequeñas, hablando en números serian aproximadamente 82,238 empresas las que están registradas ante el INEGI, y éstas contribuyen a la generación de empleo en México como con un 20%.

En empresas de producción en México representan un 71% del total de la mano de obra ocupada y contribuyen al producto bruto en aproximadamente un 45.5%.

La Clasificación, según NAFIN, de las empresas por número de trabajadores.

Estrato	Industria	Comercio	Servicios
Pequeña	31-100	6-20	21-50

Otra importancia de la pequeña empresa en la economía se basa en asegurar el mercado de trabajo mediante la descentralización de la mano de obra que cumple un papel esencial en el correcto funcionamiento del mercado laboral. Tienen efectos socioeconómicos importantes ya que permiten la concentración de la renta y la capacidad productiva desde un número reducido de empresas hacia uno mayor.

Reducen las relaciones sociales a términos personales más estrechos entre el empleador y el empleado favoreciendo las conexiones laborales ya que, en general, sus orígenes son unidades familiares. Presentan mayor adaptabilidad tecnológica y menor costo de infraestructura.

Obtienen economía de escala a través de la cooperación ínter empresaria, sin tener que reunir la inversión en una sola firma. La importancia de la pequeña empresa es tan importante como las unidades de producción de bienes y servicios, en nuestro país y el mundo justifica la necesidad de dedicar un espacio a su conocimiento.

Debido a que desarrollan un menor volumen de actividad, la pequeña empresa poseen mayor flexibilidad para adaptarse a los cambios del mercado y emprender proyectos innovadores que resultaran una buena fuente generadora de empleo, sobre todo profesionales y demás personal calificado.

En la casi totalidad de las economías de mercado las empresas pequeñas, constituyen una parte sustancial de la economía. Actualmente la mayor parte de las empresas mexicanas pertenecen a la pequeña o mediana empresas, ya que la mayoría inician como un negocio familiar, aunque muchas de ellas desaparecen, muchas mas terminan desarrollándose hasta formar grandes imperios.

Desafortunadamente, esas empresas crecen con la ayuda de factores distintos, buena administración, mercado amplio circundante, excelente personal y equipo de trabajo, y pueden llegar a tener cierto nivel de éxito, pero eso no lo es todo, no es suficiente para llegar a donde uno desea llegar, se necesita mucho más que eso, y eso va desde la alta dirección hasta los escalones más bajos pero igual de importantes en todos los niveles de la empresa.

El mercado se está haciendo cada vez más cambiante y sobre todo exigente, los clientes cada vez requieren más calidad en sus productos, servicios y procesos.

Y ahora es esa la meta de cualquier empresa es poder otorgar al cliente una satisfacción y para lograrlo hay herramientas que nos ayudan a asegurarnos de ello, pero no es tarea fácil, se requiere la participación de todos en la empresa, desde los puestos directivos hasta la mano de obra en operación.

Desde esta perspectiva de la pequeña empresa, la figura del empresario aparece como una pieza básica, pues es el elemento conciliador de los distintos intereses. El empresario es la persona que aporta el capital y realiza al mismo tiempo las funciones propias de la dirección: organizar, planificar y controlar. En muchos casos el origen de la empresa está en una idea innovadora sobre los procesos y productos, o el lugar donde se ve que no hay ese tipo de servicio, de forma que el empresario actúa como agente difusor del desarrollo económico. En este caso se encuentran unidas en una única figura el empresario-administrador, el empresario que asume el riesgo y el empresario innovador. Esta situación es característica de las empresas familiares y, en general, de las empresas pequeñas. Por otra parte,

y a medida que surgen empresas de gran tamaño, se produce una separación, entre las funciones clásicas del empresario. Por un lado, esta la figura del inversionista, que asume los riesgos ligados a la promoción y la innovación mediante la aportación de capital. Por otro lado, se consolida el papel del directivo profesional, especializado en la gestión y administración de empresas.

Algunos problemas a los que se enfrentan las pequeñas empresas

Falta de financiamiento adecuado para el capital-trabajo como consecuencia de la dificultad para acceder al mercado financiero.

Su tamaño es poco atrayente para los sectores financieros ya que su capacidad de generar excedentes importantes con relación a su capital no consigue atrapar el interés de los grandes conglomerados financieros.

Falta del nivel de calificación en la mano de obra ocupada.

Dificultades para desarrollar planes de investigación.

A la pequeña empresa le resulta muy difícil hacer frente a las complicadas y cambiantes formalidades administrativas y fiscales, a las trabas aduaneras, a la falta de transparencia en las modificaciones legislativas, todo lo cual les insume costo de adecuación proporcionalmente más altos que las empresas grandes y les dificulta considerablemente poder mantenerse en el mercado.

El futuro de la pequeña empresa radica en que, por un lado, esta en mejores condiciones para incorporar cambios, por otro lado, es habitualmente la más resistente en hacerlo.

Superar la resistencia al cambio será más posible si además de comprender la importancia de ésta, de estar adecuadamente informado, etc., pudiese articularse un proceso de cambio planificado, gradual y en etapas. En la medida en que los cambios puedan administrarse, es decir, pensarlos, diseñarlos, implementarlos y evaluar sus consecuencias, significará manejarlos.

Creemos estar en condiciones de afirmar que el futuro de las pequeñas y medianas empresas estará íntimamente ligado al tipo de transacciones que pueda establecer con el contexto, es decir, con el medio externo a ellas, ya sea con otras organizaciones privadas o estatales, instancias económicas, políticas, sindicales y sociales. De no ser así, difícilmente pueden subsistir cualquiera sea el esfuerzo para alcanzar en tales condiciones un alto grado de eficiencia y eficacia.

La situación de la pequeña empresa en México en el 2000:

SECTOR	NUMERO	%
MANUFACTURERAS	4, 213,566	25.3
COMERCIO	3, 790,674	22.8
SERVICIOS	8, 093,538	48.5
SERVICIOS PRIVADOS NO FINANCIEROS	3, 879,753	23.2
SERVICIOS PÚBLICOS NO FINANCIEROS	3, 459,081	20.8
OTROS SERVICIOS	754,704	4.5
OTROS SECTORES	560,725	3.4

CAPITULO II

ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

Se sabe que la administración financiera cuida los recursos financieros de la empresa, y esta se centra en dos aspectos importantes de los recursos financieros como lo son la rentabilidad y la liquidez. Esto significa que la Administración Financiera busca hacer que los recursos financieros sean lucrativos y líquidos al mismo tiempo.

La Administración Financiera es de vital importancia en este contexto dado el creciente proceso de recuperación de la economía nacional y teniendo en cuenta que el perfeccionamiento empresarial se fundamenta en el autofinanciamiento empresarial, que exige que las empresas tengan que cubrir sus gastos con sus ingresos y generar un margen de utilidad para que sean cada vez más eficientes y competitivas, y logrando un uso racional de las reservas de la Empresa para su mejor funcionamiento; se ha considerado necesario la realización de este trabajo de trazándose como objetivo general el análisis y administración del Capital de Trabajo, las causas de su variación como punto de partida para la toma de decisiones gerenciales.

2.1 CONCEPTO

Es la aplicación de la administración general, por el cual se juntan datos necesarios, estos se controlan y se planean y se analizan para maximizar los objetivos del capital contable a largo plazo y tomar decisiones, y así poder pagar el mejor salario al trabajador, tener mejor estrategia competitiva, así como las necesidades del estado para proporcionar los servicios públicos.

2.2 ETAPAS DE LA ADMINISTRACION FINANCIERA

1.- Recopilación de datos: Es una técnica de la administración financiera, que reúne datos, cifras, conceptos verídicos, confiables, internos y externos de la empresa para lograr los objetivos ya establecidos y así poder tomar decisiones.

2.- Análisis financiero: Es una técnica de la administración financiera, que estudia y evalúa el pasado Económico - financiero de la empresa para lograr los objetivos ya establecidos y así poder tomar las decisiones adecuadas.

3.- Planeación financiera: Es una técnica de la administración financiera, que tiene como primordial objetivo evaluar el futuro económico – financiero de la empresa, tomando en cuenta los objetivos y así poder tomar las decisiones necesarias.

4.- Control financiero: Es una técnica de la administración financiera, este asegura que los recursos que se obtuvieron y que se aplicaron hayan sido eficientes, al evaluar los conceptos y las cifras, para así proyectarlas y tomar decisiones.

5.- Toma de decisiones: Es una técnica de la administración financiera, esta elige la mejor alternativa para poder solucionar el problema en la empresa como certidumbre, riesgo, conflictos y lograr los objetivos establecidos.

2.3 OBJETIVOS DE LA ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

- Maximizar el capital contable, el patrimonio o como puede ser el valor de la empresa a largo plazo.
- Pagar el mejor salario a trabajadores.
- Estrategias y políticas de la competencia nacional e internacional.
- Preservar el medio ambiente.
- Atender las necesidades del estado para así proporcionar servicios públicos eficientes y oportunos a la colectividad.

2.4 ADMINISTRACIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO

Es la diferencia que existe entre el activo corriente y el pasivo a corto plazo de una empresa ósea el capital de trabajo es igual a activo circulante menos pasivo circulante de una empresa.

Existen en las empresas problemas para sincronizar de una manera adecuada, las entradas de efectivo, así como las salidas, para afrontar las diferentes obligaciones que contraigan las empresas, pues a veces se tiene que ya previamente se había presupuestado ciertos requerimientos; y nos encontramos con que se cumplen los estimados de nuestros flujos de efectivo, de tal manera que no podemos cubrir las obligaciones ya contraídas, así que para solventar este tipo de situaciones podemos indicar que las empresas continúen una política conservadora de acuerdo con sus experiencias con los flujos constantes de efectivo, y contar así, con alternativas de conformidad con un plan financiero que se encuentre en una posición favorable; es decir, en un equilibrio tanto desde el punto de vista de obtener una utilidad, pero que no signifique un riesgo muy elevado para la empresa, aunque de ahí el gran mérito del financiero para no tener un bajo riesgo aunado como consecuencia de una baja utilidad en el manejo de sus controles administrativos; es por ello que las empresas deberán tomar en cuenta la rentabilidad, o sea, la maximación de las utilidades de los accionistas; hay que tener presente que cualquier decisión que afecte la cantidad, la oportunidad y la certeza de los flujos de efectivo disponibles para los dueños, también habrá de afectar el valor de mercado el valor de mercado de las acciones de la empresa.

El objetivo fundamental de la investigación se refiere al empleo de las técnicas de administración financiera a corto plazo para el análisis y administración del capital de trabajo, de forma tal que se puedan diagnosticar las dificultades existentes y tomar medidas por los directivos correspondientes.

Objetivos de la Administración del Capital de Trabajo:

La administración del capital de trabajo principalmente se refiere a que se debe manejar cada uno de los activos y pasivos circulantes de la empresa de tal manera que este se mantenga en un nivel confiable y aceptable.

En los principales activos circulantes son: efectivo, valores negociables, cuentas por cobrar e inventarios. Por lo tanto cada uno de estos activos debe administrarse en forma independiente y eficientemente para mantener la liquidez de la empresa sin conservar al mismo tiempo un nivel demasiado alto de cualquiera de ellos. Los pasivos circulantes básicos de interés que deben cuidarse son las cuentas por pagar, documentos por pagar y otros pasivos acumulados.

Dentro del capital de trabajo el activo circulante, es fundamentalmente las cuentas por cobrar y el inventario que representan la inversión más alta de la inversión en activos dentro de muchas empresas. Y por lo que el pasivo circulante constituye a menudo una fuente de financiamiento importante, ya que muchas veces es imposible conseguir préstamos.

Dentro de una empresa el capital de trabajo representa lo primordial que se tiene como defensa de un negocio contra la disminución de las ventas. Ante un decaimiento de las ventas hay muy poco que hacer por parte del financiero sobre los compromisos de activos fijos o deudas a largo plazo.

Sin embargo se puede hacer mucho mejorando con respecto a las políticas de crédito, control de inventario, cuentas por cobrar, renovar los inventarios con

mayor rapidez, adoptar una política más ágil y un poco más agresiva de cobros a fin de tener mayor liquidez, o también podemos ver la forma más conveniente para tener o poder contar con una fuente de financiamiento.

Al considerar un riesgo también se debe tener presente la existencia de un rendimiento, tanto operativo como financiero; para poder invertir un peso, éste deberá producir una ganancia determinada que genere tantos flujos constantes como sea posible, para poder tener más dinero a través de un margen de ganancia y que sean rotativos estos flujos de efectivo; esto, aunado a la interacción de las ventas, las utilidades netas que se hayan generado y los propios activos de operación netos.

Para contar con la información adecuada, se analizarán los Estados de Resultados, los Estados de Origen y Aplicación de Fondos, así como también el Balance General de la empresa que se pretenda tratar.

Es necesario determinar la rotación con que se cuenta y de ello dependerán las ventas entre los activos de operación netos; por otra parte, se analizará la capacidad generadora de activos, aplicando las utilidades de operación netas entre los activos de operación netos, al resultado obtenido se le conoce también con el nombre de tasa de rendimiento sobre los activos.

El capital de trabajo se clasifica de la siguiente manera:

El constante que esta es la empresa que utiliza en forma continua para el funcionamiento de las operaciones cotidianas y sus necesidades inmediatas.

El variable es el utilizado por la empresa que tienen épocas de su giro o por presentación de contingencias, o mejor dicho aún el empleado para cubrir las necesidades inesperadas.

Dentro de la administración del capital de trabajo se sabe que existen dos factores que afectan el capital de trabajo que son riesgo y rentabilidad:

Riesgo: es el grado de incertidumbre que se presenta en la empresa para obtener ciertos rendimientos y tiene dos tipos de riesgo:

- Económico: está directamente relacionado con la actividad y la organización de la propia empresa.
- Financiero: está relacionado con el entorno de la empresa

Rentabilidad: Son los réditos que se obtienen de cierta inversión y se considera que a mayor riesgo mayor la rentabilidad y por lo tanto será mayor la inversión y que a menor la inversión será menor la riesgo y por lo tanto será menos la rentabilidad.

CAPITULO III

ANALISIS FINANCIERO Y LA ADMINISTRACIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO

La análisis financiero de un proyecto constituye la técnica matemático-financiera y analítica, a través de la cual se determinan los beneficios o pérdidas en los que se puede incurrir al pretender realizar una inversión u alguna otro movimiento, en donde uno de sus objetivos es obtener resultados que apoyen la toma de decisiones referente a actividades de inversión. Asimismo, al analizar los proyectos de inversión se determinan los costos de oportunidad en que se incurre al invertir al momento para obtener beneficios al instante, mientras se sacrifican las posibilidades de beneficios futuros, o si es posible privar el beneficio actual para trasladarlo al futuro, al tener como base específica a las inversiones.

Una de las evaluaciones que deben de realizarse para apoyar la toma de decisiones en lo que respecta a la inversión de un proyecto, es la que se refiere a la evaluación financiera, que se apoya en el cálculo de los aspectos financieros del proyecto.

El análisis financiero se emplea también para comparar dos o más proyectos y para determinar la viabilidad de la inversión de un solo proyecto.

Sus fines son, entre otros:

- Establecer razones e índices financieros derivados del balance general.

- Identificar la repercusión financiera por el empleo de los recursos monetarios en el proyecto seleccionado.
- Calcular las utilidades, pérdidas o ambas, que se estiman obtener en el futuro, a valores actualizados.
- Determinar la tasa de rentabilidad financiera que ha de generar el proyecto, a partir del cálculo e igualación de los ingresos con los egresos, a valores actualizados.
- Establecer una serie de igualdades numéricas que den resultados positivos o negativos respecto a la inversión de que se trate.

3.1 CONCEPTO

“Herramienta o técnica que aplica el administrador financiero para la evaluación histórica de un organismo social público o privado”.(PERDOMO,1992:11)

3.1.1 CLASIFICACION

Existen varios métodos para cada contenido de los estados financieros.

1. METODO DE ANALISIS VERTICAL

Pro. Para porcentos integrales

Pro. Razones simples

Pro. Razones estándar

2. METODO DE ANALISIS HORIZONTAL

Pro. De aumento y Disminución

3. METODO DE ANALISI HISTORICO

Serie cifras o valores

Serie de variaciones

Serie de índice

(PERDOMO,1992:12)

3.1.2 TECNICAS DE ANALISIS FINANCIERO

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

Fundamentalmente existen 2 métodos:

Método Vertical:

Método Horizontal: (PERDOMO,1992:195)

PORCIENTOS INTEGRALES

Se conoce a porcentos integrales por cual es la proporción que guardan las partes con relación a un todo.

Análisis: Estudio detallado de algo que lo vamos a dividir en *partes* y esas partes las vamos dividir en *componentes* y estos *elementos* compararlo con *todo*.

Todo = Balance; *Partes* = Activo, Pasivo, Capital; *Componentes* = Circulante, no circulante, corto plazo, largo plazo, capital social, utilidades; *Elementos* = Caja,

Bancos, terrenos edificios, proveedores, documentos a largo plazo, aportaciones, utilidad del ejercicio. (PERDOMO,1992:116)

PORCENTAJES, GRAFICAS, INTERPRETACIÓN:

Porciento integral: $\frac{\text{cifra comparada}}{\text{Cifra base}} = x 100 =\%$ (PERDOMO, 1992:119)

Cifra base

RAZONES FINANCIERAS

Este método consiste en determinar las diferentes relaciones de dependencia que existen al comparar tanto aritméticamente como geoméricamente las cifras de dos o más conceptos que integran el contenido de los estados financieros de una empresa determinada. Es decir, La diferencia aritmética que existe entre dos cifras que se comparan entre si, la interdependencia geométrica que existe entre dos cifras que se comparan entre si. (BIERMAN,1987:46)

CLASIFICACIÓN DE LAS RAZONES SIMPLES:

Por naturaleza de las cifras: Estáticas: toma solo cifras del balance.

Dinámicas: toma cifras del estado de resultados.

Estático-dinámico: toma como cifra base una del balance y compara con el estado de resultados.

Dinámico-estático: toma cifras del estado de resultados y luego una del balance.

Por su significado o lectura:

Financieras: Se van a leer en relación a unidades monetarias o comparándolas con la unidad o en pesos.

De Rotación: Se leen en “veces” en un ciclo o un periodo.

Cronológicas: Se leen en días, tomando en cuenta 360 días o 30 al mes.

(FRANKS,1983:56)

Razones Financieras:

LIQUIDEZ

Activo Circulante
Pasivo Circulante

Por cada peso que la empresa debe a corto plazo cuenta con \$ xxxxx en activos de conversión inmediata para cubrirla.

PRUEBA DE ACIDO

Activo Circulante – Inventarios
Pasivo Circulante

La empresa cuenta con \$ xxxxx sin contar con los inventarios para cubrir cada peso que debe, por lo que no alcanza a cubrirla.

SOLVENCIA INMEDIATA

Caja + Bancos
Pasivo Circulante

Si a la empresa se le exigiera el pago de sus deudas cuenta con \$ xxxxx en efectivo por cada peso que debe, por lo que no alcanza a cubrirlo.

CAPITAL DE TRABAJO

Activo Circulante – Pasivo Circulante

Para realizar las operaciones la empresa cuenta con \$ xxxxx que es su capital de trabajo.

ESTABILIDAD

Capital Contable
Pasivo Total

La empresa respalda cada peso con \$ xxxxx de recursos propios

APALANCAMIENTO

Pasivo Total
Capital Contable

Por cada peso de la empresa \$ xxxxx son inversiones de 3ª Personas.

MARGEN DE UTILIDAD

Utilidad Neta
Ventas Netas

La empresa obtiene un margen de utilidad de \$ xxxxx por cada peso que vende

ROTACION DE INVENTARIOS

Inventarios x Num. Días Edo. Resultados
Cto. Venta

El inventario de la empresa tarda XXXX días en desplazarse en su totalidad.

ROTACION DE CLIENTES

$\frac{\text{Clientes}}{\text{Vta. Crédito}} \times \text{Num. Días Edo Resultados}$

Los clientes pagan a la empresa cada XXXX días.

ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR

$\frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Vtas. Crédito}} \times \text{Num. Días Edo. Resul.}$

La empresa tarda XXXXX días en recuperar su cartera soportada en documentos.

CICLO OPERATIVO

Rotación de Clientes + Rotación de Inventario + Rotación de Cuentas por Cobrar

En operaciones normales la empresa genera recursos cada XXXXX días.

ROTACION DE PROVEEDORES

$\frac{\text{Proveedores}}{\text{Cto. Ventas}} \times \text{Num. Días Edo Resultados}$

La empresa requiere trabajar XXXXX días para cubrir el adeudo con los proveedores

ROTACION DE CUETAS POR PAGAR

$(\text{Documentos por Pagar} + \text{Acreedores} / \text{Ventas Totales}) \times \text{Días Edo. Res.}$

Para liquidar sus cuentas por pagar, la empresa necesita los recursos de XXX días de operación normales

CICLO FINANCIERO

Rotación de proveedores + Rotación de Cuentas por Pagar

La empresa requiere XXXX días para sanear su estructura financiera en el corto plazo.

DESFASAMIENTO

Ciclo de Operativo - Ciclo Financiero

El margen de holgura para contraer obligaciones financieras es de XXXX días.

Por su objetivo o aplicación:

De rentabilidad: son aquellas que miden la utilidad, dividendos etc.

De liquidez: Aquellas que estudian la capacidad de pago en efectivo de una empresa.

De actividad: Son las que miden la eficiencia del consumo de materiales de ventas.

De solvencia y Endeudamiento: miden la proporción de activos financiados por deuda de terceros, miden así mismos la habilidad para pagar el interés de la deuda y compromisos inmediatos.

De producción: son las que miden la eficiencia de la contribución marginal, miden los costos y capacidad de las instalaciones.

De mercadotecnia: aquellas que miden la eficiencia del departamento de mercados y de publicidad de una empresa.

RAZONES ESTANDAR

“Consiste en determinar las diferentes relaciones de dependencia que existe al comparar geoméricamente el promedio de las cifras de dos o mas conceptos que integran el contenido de los estados financieros” (PERDOMO,1989:83)

Clasificación

Internas: aquellas que se obtienen con los datos acumulados de varios estados financieros a diferentes fechas o periodos de la misma empresa.

Externas: se obtiene de varios estados acumulados de varios estados a la misma fecha de distintas empresas. (BIERMAN,198782-84)

TENDENCIAS

“Este procedimiento consiste en determinar la propensión absoluta y relativa de las cifras en los distintos renglones homogéneos de los estados financieros de una empresa determinada”. Esto debe pertenecer a los estados financieros, alas normas de valuación, de forma mancomunada y para esto debe de retomarse el pasado. (PERDOMO, 1989:101-103)

PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es el resultado de dividir los costes fijos entre el porcentaje de contribución marginal, es un porcentaje de rendimiento marginal por cada peso vendido entre los coses fijos. O es donde no hay perdidas ni ganancias.

"Es una técnica de análisis muy importante, empleada como instrumento de planificación de utilidades, de toma de decisiones y de la resolución de problemas, es el punto de equilibrio. Para aplicar esta técnica es necesario conocer el comportamiento de los ingresos, costos, y gastos, separando los que son variables de los fijos o semivARIABLES"

(MORENO;96:329)

ABREVIATURAS Y TÉRMINOS DE LAS FORMULAS.

PE= Ventas de equilibrio en pesos

%CM= Porcentaje de contribución marginal

CF=Costes fijos en pesos (costos y gastos)

PV=precio de venta unitaria en pesos

CV=costes variables en pesos

U=Utilidades en pesos

V=ventas en pesos

MS=margen de seguridad

MARGEN DE SEGURIDAD

“Es la disminución porcentual de ventas que puede producirse antes de que se genere perdida”.

$MS=U/CM$, $MS=V-PE/V$

(MORENO,1999:334)

FORMULA DE LAS UTILIDADES

De ingresos y gastos $U=V-CF-CV$, Del punto de equilibrio $U=(V \times \%CM)-CF$,

$U=(V-PE) \times \%CM$.

FORMULAS DE LAS VENTAS

$V=CF+CV+U$, $V=U+CF/\%CM$

FORMULAS DE LOS COSTEOS FIJOS

$CF=V-CV-U$, $CF=(V \times \%CM)-U$

FORMULA DE COSTES VARIABLES

$$CV=V-CF-U, CV=V(1-\%CM)$$

DUPONT

“Método de control financiero y corrección de desviaciones de los factores de inversión, resultados y objetivos integrales de una empresa comercial, industrial, o financiera, publica, o privada” dentro de los factores de inversión son los activos, de resultados las ventas netas, integrales, de los servicios o la colectividad de las utilidades. (PERDOMO,1989:205-207)

Formula:

Rentabilidad de la casa = utilidades / ventas netas X ventas netas / activo total

3.2 ADMINISTRACION DE EFECTIVO

El efectivo es el dinero con el que cuenta la empresa, que este le va permitir la adquisición de mercancías o liquidar sus compromisos, dando como resultado que en algunas ocasiones existan excedentes o faltantes de efectivo. El efectivo cumple con tres funciones que son:

- Transacción: Esta función permite afrontar las necesidades rutinarias ya sea compras, pago de gastos o inversiones.

- Precaución: Permite solucionar situaciones imprevistas donde se necesite dinero para solventarlas.
- Especulación: Permite aprovechar situaciones fuera del curso normal de la empresa.

OBJETIVOS

- 1.- Evitar despilfarros: lo cual se logra ejerciendo un estrecho control sobre las erogaciones a realizar, para que no se hagan gastos superfluos.
- 2.- Reducción al mínimo de imprevistos: Estos deben evitarse para que no repercutan en forma substancial en la empresa; para esto se debe ver para cuando pueden llegar ala empresa y de que forma podrán impactarnos.
- 3.- Control de la inversión: En cualquier fase del ciclo económico de la empresa puede suceder que se efectúen inversiones en exceso, lo que provocaran una lenta recuperación del efectivo no se vea con falta de liquidez después.
- 4.- Aprovechamiento de descuentos: Aquí se recomienda que se anticipe el pago de las obligaciones que causen interés o que signifiquen obtener un beneficio, solo cuando se cuente con excedentes de efectivo.
- 5.- Inversiones de recuperación inmediata: Este tiene e fin de efectuar inversiones con vencimientos escalonados, para evitar problemas de liquidez y obtener rendimientos adicionales, mientras no se utilicen los recursos para cumplir compromisos o inversiones proyectadas.

TECNICAS A EMPLEAR

Técnicas Usuales:

a) Análisis de Razones Financieras: Estas son relacionadas de los diversos elementos que integran los Estados Financieros utilizados en forma lógica.

Tales como:

$$\text{Prueba de ácido o liquidez:} = \frac{\text{Activo Circulante} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

Estas pruebas nos dirá en forma drástica, cual es la capacidad de la empresa para cubrir sus compromisos, si en un momento dado todos sus acreedores se reunieran para exigir su pago.

b) Ciclo Caja: Este debe entenderse el tiempo que transcurre entre el momento en que se efectúa las salidas de efectivo, hasta el momento de la recuperación del mismo.

Ciclo de caja = Días de cuentas por cobrar + Días de Inventarios. – Días de Cuentas Por Cobrar.

Rotación de Caja = Año comercial entre Ciclo de Caja.

Análisis Bursátil:

Este es el estudio de todos los comportamientos de los precios de las acciones, con la finalidad de evaluar su posición actual y futura.

Análisis Técnico:

Consiste en el estudio del comportamiento de las cotizaciones en el mercado, para determinar el curso probable que tomarán los precios tanto de una emisora de acciones en particular como del mercado en general.

Este análisis se apoya en los siguientes supuestos:

- El valor de mercado se estima por la oferta y la demanda.
- La oferta y la demanda se ven influenciadas por gran variedad de factores tanto racionales como irracionales, los cuales al ser ponderados por el mercado se reflejan en el precio de la acción.
- Los precios se mueven en tendencias por periodos considerables.
- Los cambios en las tendencias son motivadas por cambios en las relaciones de la oferta y la demanda.

Análisis Fundamental:

Este es un estudio de inversiones a largo plazo, que tiene como finalidad, pronosticar la cotización futura de la cotización, en base a la proyección de utilidades de la empresa, para decidir las alternativas de inversión.

Lo anterior se efectúa analizando los siguientes datos:

- Económicos: Es el estudio de variables que pueden indicar el rumbo probable de la economía en general, del área donde se ubica la empresa y sobre todo de la incidencia en el desarrollo de la empresa.}

- Financiero: Es análisis e interpretación de la información de la empresa.
- Humano: Es el análisis cualitativo que tiene por objetivo medir la eficiencia de operación, para ubicar los centros de toma de decisiones y determinar lo adecuado de los apoyos con que cuentan.

3.3 ADMINISTRACION DE INVENTARIOS.

En la empresa los inventarios representan materias primas que se adquieren para ser transformadas o bien que se adquiere para ser vendido.

Por lo cual en la actualidad se mantiene fuertes inversiones en inventarios por las siguientes razones:

- Disminución de ventas, lo cual se debe a a situación que se tiene en el país.
- Ganancia de tiempo, en lo cual la producción y la entrega no puede ser instantáneo, por lo tanto se procura que el cliente no espere tanto.
- Aspectos de competencia, se debe ver la forma en la que el cliente no espere tanto, para evitar que este pueda irse con la competencia.
- La especulación, aquí se pretende salvaguardar a la empresa a los incrementos de los precios, falta o escasez de materiales o bienes.

OBJETIVOS

- 1.- Determinar la inversión óptima de inventarios de acuerdo a las posibilidades financieras de la empresa.
- 2.- Hacer coincidir los intereses y posibilidades, de producción, de ventas y finanzas; armonizando la capacidad de producción, penetración en el mercado y capacidad financiera.
- 3.- Rotar adecuadamente las existencias para evitar deterioros, obsolescencia, mermas o bien desperdicios.
- 4.- Contar con la existencia suficiente para hacer frente a las demandas de los clientes.
- 5.- Evitar al máximo posible el dejar de realizar ventas por falta de mercancías.

TECNICAS A EMPLEAR

Método A B C.

Tiene como finalidad, buscar la minimización del inventario en las empresas, ya que tienen fuertes inversiones, sabiendo que algunos tienen más movimientos que otros, así como algunas mercancías tiene un valor más alto que otras.

Por lo tanto se necesita identificar el volumen y el valor monetario del inventario de aquí surge el nombre del este método:

A.- Donde los inventarios ocupan una mínima parte de las bodegas pero estos son parte considerable en valores y tienen una menor rotación en relación con el inventario total.

B.- Donde los inventarios tanto físico como en su importe se encuentra nivelado, y su inversión y rotación son media continua.

C.- Donde los inventarios ocupan la mayor parte de la bodega pero monetariamente vale la mínima parte.

Método de Razones Financieras.

Las Razones Financieras son relación de dos cantidades, las cuales nos indican las probabilidades y tendencias, señalando con ello puntos débiles y principales de las deficiencias para buscar un mejor control de la gestión de la empresa.

Algunas de las razones que ayudan a obtener un mejor control de los inventarios son:

$$\text{1.- Rotación de inventario de producto terminado} = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Promedio de inventarios de artículos terminados}}$$

$$\text{2.- Rotación de inventarios de producción en proceso} = \frac{\text{Costo de producción}}{\text{Promedio de inventarios de producción en proceso}}$$

$$3.- \text{ Rotación de inventarios de materia prima} = \frac{\text{Costo de materia prima}}{\text{Promedio de inventarios de materia prima}}$$

Estas razones permiten identificar cada cuando se cambian inventarios, y permiten que la empresa identifique mercancía de lento movimiento o pueda convertirse en obsoleta.

Para saber la obtención del promedio de inventarios existen dos criterios que son:

- Tener el saldo mensual de inventarios y obtener la media.
- Sumar el saldo inicial más el final del periodo y el resultado dividirlo entre dos.

Es necesario saber que ninguna empresa es igual aun cuando sea el mismo giro.

Modelo de Inventarios.

Este fue una aportación William Baumol, que nos permite cuantificar las necesidades conforme a la demanda empleando el punto de reorden o pedido como herramienta principal, como el lote óptimo de compra, y margen de seguridad, rebaja por volumen de compra, volumen de rebaja por escala y condiciones de incertidumbre.

a) Lote Óptimo de Compra:

La mayoría usan un modelo basado en el supuesto que no hubiera faltante de materiales y reemplazo fuera inmediato, al cual se le denomina el punto de pedido o lote óptimo de compra.

b) Existencia de seguridad:

Este se obtiene cuando se multiplique los días de espera del proveedor y el consumo diario en unidades, para esto se debe auxiliar del calculo de probabilidades, que consiste en llevar una estadística de eventos ocurridos entre el punto de pedido y el consumo real durante la renovación.

c) Rebaja por volumen de compra:

Es muy usual por que al mayor nivel de compra se obtenga mayo rebaja sobre el precio original. Sin embargo el mantener el inventario puede resultar bastante cuantioso, y es necesario analizar la conveniencia de comprar grandes lotes para el aprovechamiento de dichas rebajas.

d) Volumen de rebajas por escala:

También suele ser común que mayor escala de compras, la rebaja suela se mayor, para el efecto se deberá partir del lote optimo de compras y obtener un punto medio donde sale más económico para la empresa.

e) Condiciones de Incertidumbre:

Es difícil cuantificar la demanda anual requerida, o en su defecto el tiempo de entrega. Por lo cual se recomienda usar el lote optimo de compra.

3.4 ADMINISTRACION DE CUENTAS POR COBRAR

Las cuentas por cobrar en todas las organizaciones representan el crédito que concede la empresa a sus clientes, sin garantías mas que la obligación de por

parte de los clientes de pago a determinado plazo, así también es visto como una herramienta de la mercadotecnia para poder tener mayor ventas y fomentar mayor utilidad. El crédito varia en todas las empresas pero todas contienen elementos que las hacen similar como son:

- Son resultado de ventas a plazos.
- Se estipula en ellas el plazo máximo de pago.
- Son sin garantía específica
- Se convierten en efectivo a corto plazo.

OBJETIVOS

- 1.- Fijar el límite máximo de inversión en cuentas por cobrar.
- 2.- Establecer límites máximos por clientes.
- 3.- Establecer condiciones del crédito en forma clara.
- 4.- Evitar al máximo con contar con cartera vencida.
- 5.- Abatir costos de cobranza.
- 6.- Evitar que el otorgamiento de descuentos por pronto pago se convierta en una carga adicional, a los egresos por concepto de cobranza, dando como resultado que sea un costo no controlable.

TECNICA A EMPLEAR

MODELO PROPUESTO

Por lo que la mayoría de los modelos son poco aplicables a este medio se plantea este modelo que presenta como característica principal la presentación de evaluaciones, a las alternativas aplicables a pequeñas y medianas empresas.

La cual cubre lo siguiente:

- Determinar la utilidad bruta en las ventas de contado por medio del estado de resultados.
- Determinar el importe del descuento, el cual se determina sobre las ventas sujetas a descuento, el importe del mismo.
- Determinar el importe del costo de la cobranza, el cual se calcula multiplicando el costo determinado por cobranza a la cartera sujeta a crédito.
- Determinar de la utilidad bruta ajustada a ventas a crédito y con descuento, se obtiene el estado de resultados que generaría la nueva operación, y se le disminuye los costos de cobranza y por descuento antes calculados.
- Determinar el costo de incobrabilidad, que se obtiene de aplicar a la cartera estimada como incobrable el costo de mercancía vendida, la cual no podrá recuperarse.
- Análisis de la mejor opción.- Consiste en determinar la mejor política comparando los resultados de las opciones analizadas.

3.5 ADMINISTRACIÓN A CORTO PLAZO

Es necesario siempre antes de establecer un financiamiento en una empresa, saber cuales existen. Por lo tanto se deben analizar los siguientes factores como:

- Estructura Financiera de la empresa.
- Políticas relativas a la aplicación de utilidades y pagos de dividendos.
- Políticas sobre la obtención de líneas de crédito
- Peculiaridades de cada tipo de financiamiento.

Por lo tanto la estructura financiera de la empresa se determina y estudia, a través del análisis de los estados Financieros para así poder determinar su capacidad de endeudamiento a corto y largo plazo.

Por otra parte las políticas de la empresa nos irán guiando hacia los lineamientos para así poder tratar las utilidades y pago de dividendos, así como para la obtención y aplicación del crédito.

Dentro de las fuentes de financiamiento están:

- Interno: utilidades retenidas, depreciaciones y amortizaciones, ventas de activos, etc.
- Externo a corto plazo: Pasivos acumulados e impuestos por pagar, Sistemas financieros, anticipo a clientes.
- Externo a Medio y Largo Plazo: Instituciones de crédito, Arrendamiento, emisión de funciones, emisión de obligaciones.

Dentro de las Fuentes de financiamiento a Corto plazo:

- Sin garantía Específica: cuentas por cobra (Compra de mercancías, impuestos etc.)
- Con garantía específica: Documentos por pagar (Letras de cambio y pagares), créditos Obtenidos mediante el sistema financiero (Prestamos, descuentos papel comercial etc.)
- Otras fuentes extraordinarias: Anticipo de clientes, instrumentos de capital y utilidades retenidas.

CAPITULO IV

PROPUESTA DE DISEÑO DE ADMINSTRACION DE CAPITAL DE TRABAJO EN LA MUEBLERIA MEDINA

4.1 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Se sabe que el área de finanzas es la encargada de la administración del capital de trabajo y es un área muy grande de la contaduría, y que las finanzas y la contaduría crean un término de aplicación y canalización del capital de trabajo para la obtención del máximo de sus utilidades de una empresa. Aquí es cuando surge la idea y la necesidad de optimizar los recursos que se posee la empresa.

El contador es una herramienta indispensable en una empresa, que este muchas veces es el intermediario para decidir entre que invertir o poder saber que se hace con los recursos de la empresa. Por lo que obliga al contador tener normas de calidad y ética profesional, que estas surgen de la atención que se le de en la empresa según el área.

La mayoría de las veces las empresas no toman en cuenta el área de las finanzas por enfocarse mas a otra área especifica según el giro de esta, por lo que las empresas deben tomar conciencia y saber que esta es una área si no las mas importante, es indispensable de una organización.

Al proponer un diseño en la administración del capital de trabajo es con el motivo de poder saber cuales sus aciertos y desventajas que se pueda tener en el capital financiero.

Por lo que a continuación se presenta el estudio practico de la administración financiera de dicha empresa.

4.1.1. OBJETIVO DE LA INVESTIGACIÓN

Es proponer un sistema de administración de capital de trabajo que sea capaz y confiable como un servicio agregado de nuestra profesión contable en la empresa Mueblería Medina, para que pueda canalizar adecuadamente sus recursos monetarios o capital de trabajo con la que opera la empresa en un futuro que sirva como base y soporte fundamental para la toma de decisiones en el corto y largo plazo.

4.1.2. HIPOTESIS

El uso de la administración del capital de trabajo en la Mueblería Medina traerá amplios beneficios en la correcta aplicación y la canalización del Capital de Trabajo con que cuenta dicha empresa, en el corto plazo.

4.1.3. TÉCNICA DE INVESTIGACIÓN EN EL CASO PRÁCTICO

En este caso se basó en varios libros como apoyo para la investigación, de donde se tomaron varios aspectos, técnicas, formulas, métodos para así poder llevar a cabo esta propuesta.

También se realizo la técnica de observación dentro de la empresa durante varios días y ver así cuales son las deficiencias o aciertos que tiene, el manejo de las mercancías, como se lleva la relación y procedimientos de los clientes, los procedimientos de recibir la mercancía, así como el manejo del efectivo o caja como soporte para poder proponer el diseño de la administración de trabajo.

También se llevo a cabo la revisión documental dentro de la empresa para poder llevar a cabo el diseño, como son los estados financieros, relación de clientes, formatos de crédito y cobranza, manejo electrónico de todos los movimientos, relación de proveedores, y todo el documental necesario para poder llevar a cabo la investigación.

4.2 ANTECEDENTES DE LA EMPRESA

4.2.1. HISTORIA DE LA EMPRESA

“Mueblería Medina” surge como una de empresas pioneras en el ramo de comercialización de muebles y electrodomésticos en la localidad, siendo su fundador y administrador Don Manuel Medina Rangel en el año de 1967. Pronto con la buena administración y visión y a pesar de algunos altibajos en los primeros años la empresa se fue consolidando poco a poco como una de las principales mueblerías en la localidad.

Posteriormente debido con las necesidades de la localidad hubo que expandir el mercado abriendo su primer sucursal en el año de 1986 conocida hoy en día como “Mueblería Mónaco” con una nueva y renovada administración y con el compromiso de ofrecer una nueva manera de concebir la necesidad, comodidad y satisfacción de los habitantes de Uruapan y localidades circunvecinas.

En la actualidad “Muebles Mónaco” esta concebida como una de las empresas de mayor preferencia en la localidad abarcando un mercado amplio, cubriendo zonas como Uruapan, Los Reyes, San Juan Nuevo, Tingambato, Nueva Italia, Periban, San Francisco y de sus alrededores.

4.2.2. ESTADOS FINANCIEROS HISTORICOS

ESTADO DE POSICIÓN FINANCIERA, AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2005

ACTIVO		PASIVO	
CIRCULANTE		CIRCULANTE	
Caja	1,914.91	Proveedores	701,691.70
Bancos	261,634.18	Iva Traslado	1,122,075.09
Clientes	303,024.65	Total Circulante	1,823,766.79
Inventarios	1,913,080		
IVA Acreditable	1,032,302.66	FIJO	
Total		Total FIJO	0
CIRCULANTE	3,351,121.52	DIFERIDO	
FIJO		Intereses Cobrados	
Mobiliario y		Por adelantado	1,746.00
Equipo de Oficina	986.44	Total DIFERIDO	1,746.00
Dep. Mob. y Eq.	47,900	SUMA PASIVO	1,825,512.79
Eq. De Transporte	475,000	CAPITAL	
Eq. De cómputo	14,960.87	Res. Ejercicios	
TOTAL FIJO	538,847.31	anteriores.	2,289,979.57
DIFERIDO	0	Total CAPITAL	2,289,979.57
Total		Utilidad o Pérdida	
DIFERIDO	0	SUMA CAPITAL	2,064,456.04
SUMA DEL		SUMA PASIVO	
ACTIVO	<u>3,889,968.83</u>	Y CAPITAL	<u>3,889,968.83</u>

**ESTADO DE RESULTADOS DEL 1 DE ENERO AL 30 DE NOVIEMBRE DEL
2004**

INGRESOS

Ventas	480,323.49
Devoluciones sobre Ventas	0.00

TOTAL INGRESOS 480,323.49

EGRESOS

Gastos Financieros	0.00
Gastos Administración	88,092.86
Compras	203,117.98

TOTAL EGRESOS 291,210.84

UTILIDAD Ó PÉRDIDA 189,112.65

ESTADO DE POSICIÓN FINANCIERA, AL 30 DE NOVIEMBRE DEL 2005

ACTIVO		PASIVO	
CIRCULANTE		CIRCULANTE	
Caja	1,551.82	Proveedores	785,645.22
Bancos	254,598.10	Iva Traslado	1, 186,875.09
Clientes	299,085.50	Total Circulante	1, 972, 520.79
Inventarios	1,986,650.80		
IVA Acreditable	989,854.90	FIJO	
Total CIRCULANTE	3, 531,741.12	Total FIJO	0
FIJO		DIFERIDO	
Mobiliario y		Intereses Cobrados	
Equipo de Oficina	986.44	Por adelantado	5,869.52
Dep. Mob. y Eq.	42,500	Total DIFERIDO	5,869.52
Eq. De Transporte	475,000	SUMA PASIVO	1, 978,390.31
Eq. De cómputo	11,564.25	CAPITAL	
TOTAL FIJO	530,050.69	Res. Ejercicios	
DIFERIDO	0	anteriores.	2, 083,401.5
Total DIFERIDO	0	Total CAPITAL	2, 083,401.5
DIFERIDO	0	Utilidad o Pérdida	2, 083,401.5
		SUMA CAPITAL	
SUMA DEL ACTIVO	4, 061,791.81	SUMA PASIVO Y CAPITAL	4, 061,791.81

**ESTADO DE RESULTADOS DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL
2005**

INGRESOS

Ventas	2,491,937.60
Devoluciones sobre Ventas	5,339.00

TOTAL INGRESOS 2,486,598.60

EGRESOS

Gastos Financieros	5,588.67
Gastos Administración	967,094.63
Compras	1,580,880.21

TOTAL EGRESOS 2,553,563.51

UTILIDAD Ó PÉRDIDA -66,964.91

4.2.3. ANALISIS FINANCIERO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

El propósito de analizar los estados financieros es que al determinar las diferentes relaciones de dependencia que existen en comparar aritméticamente las cifras de dos o mas conceptos que integran el contenido de los estados financieros de una empresa saber como andan en cuanto a su liquidez, rentabilidad, actividad, solvencia, y también mercadotecnia y así poder saber cual es su principal problema para así poder solucionarlo y que se lleve un mejor control de las cuentas dentro de la empresa y encaminar adecuadamente el capital de trabajo para darle un mejor uso y administración.

LIQUIDEZ

<u>Activo Circulante</u>	<u>3,351,121.57</u>	1.84
Pasivo Circulante	1,823,766.79	

Por cada peso que la empresa debe a corto plazo cuenta con \$ **1.84** en activos de conversión inmediata para cubrirla.

PRUEBA DE ACIDO

<u>Activo Circulante – Inventarios</u>	<u>3,351,121.57 – 1,913,080</u>	.7885
Pasivo Circulante	1,823,766.79	

La empresa cuenta con \$ **.7885** sin contar con los inventarios para cubrir cada peso que debe, por lo que no alcanza a cubrirla.

SOLVENCIA INMEDIATA

<u>Caja + Bancos</u>	<u>1,914.91 + 261,634.18</u>	.1445
Pasivo Circulante	1, 823,766.79	

Si a la empresa se le exigiera el pago de sus deudas cuenta con **\$.1445** en efectivo por cada peso que debe, por lo que no alcanza a cubrirlo.

CAPITAL DE TRABAJO

Activo Circulante – Pasivo Circulante 3, 351,121.52 - 1, 823,766.79 =1, **527,354.73**

Para realizar las operaciones la empresa cuenta con **\$1, 527,354.73** que es su capital de trabajo.

ESTABILIDAD

<u>Capital Contable</u>	<u>2, 064,456.04</u>	1.1308
Pasivo Total	1, 825,512.79	

La empresa respalda cada peso con **\$ 1.1308** de recursos propios

APALANCAMIENTO

<u>Pasivo Total</u>	<u>1, 825, 512,79</u>	.8842
Capital Contable	2, 064, 456,04	

Por cada peso de la empresa **\$.8842** son inversiones de 3ª Personas.

MARGEN DE UTILIDAD

<u>Utilidad Neta</u>	<u>-66,964.91</u>	-.0268
Ventas Netas	2, 491,937.60	

La empresa obtiene un margen de utilidad de **\$ -.0268** por cada peso que vende

ROTACION DE INVENTARIOS

Inventarios x Num. Días Edo. Resultados 1,913,082.00 x 364 **440**
Cto. Venta 1,580,880.51

El inventario de la empresa tarda **440** días en desplazarse en su totalidad.

ROTACION DE CLIENTES

Clientes x Num. Días Edo Resultados 303,024.65 x 364 **51**
Vta. Crédito 2,170,423.55

Los clientes pagan a la empresa cada **51** días.

ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR

Cuentas por cobrar x Num. Días Edo. Resul. 303,024.65 x 364 **51**
Vtas. Crédito 2,170,423.55

La empresa tarda **51** días en recuperar su cartera soportada en documentos.

CICLO OPERATIVO

Rotación de Clientes + Rotación de Inventario + Rotación de Cuentas por Cobrar

51 + 440 + 51 **542**

En operaciones normales la empresa genera recursos cada **542** días.

ROTACION DE PROVEEDORES

Proveedores x Num. Días Edo Resultados 701,691.70 x 364 **162**
Cto. Ventas 1,580,880.21

La empresa requiere trabajar **162** días para cubrir el adeudo con los proveedores

ROTACION DE CUETAS POR PAGAR

(Documentos por Pagar + Acreedores / Ventas Totales) x Días Edo. Res.

$$(3,692.43 + 20,000.00 / 1, 580,880.51) x 364 \quad \mathbf{5}$$

Para liquidar sus cuentas por pagar, la empresa necesita los recursos de **5** días de operación normales

CICLO FINANCIERO

Rotación de proveedores + Rotación de Cuentas por Pagar

$$162 + 5 \quad \mathbf{167}$$

La empresa requiere **167** días para sanear su estructura financiera en el corto plazo.

DEFASAMIENTO

Ciclo de Operativo - Ciclo Financiero

$$542 - 167 \quad \mathbf{375}$$

El margen de holgura para contraer obligaciones financieras es de **375** días.

En resumen en cuanto al análisis de estas razones Financieras las razones más importantes son:

En cuanto a la **Liquidez** se dice que si la capacidad de pago o el respaldo para solventar la deuda es igual a dos es bueno por lo que la empresa cuenta con 1.84 para solventarla por lo cual es bueno.

En cuanto a la **Prueba de Ácido** se dice que si es uno a uno es bueno por lo que la empresa cuenta con .7885 y es regular por lo cual no alcanza a cubrir su deuda sin sus inventarios.

En cuanto a la **Solvencia Inmediata** se dice que si es uno a uno es bueno, pero la empresa cuenta con .1445 por cada peso que debe, lo cual es malo esto por que no contaría con el dinero para solventar la deuda que pueda tener.

En cuanto al **Apalancamiento** se dice que si es mayor de .30 a 1 es malo, por lo tanto la empresa cuenta con inversiones de terceros .8842 lo cual es malo por lo que tiene más inversiones de terceros que la propia.

En cuanto a la **Estabilidad** se dice que tres a uno es bueno por lo que la empresa cuenta con 1.1308 para respaldar los recursos propios, lo cual quiere decir que es regular el efectivo para respaldar sus propios recursos.

Una de las principales problemáticas que se tiene en esta empresa, es que los clientes demoran mucho el pago de sus obligaciones, estos están haciendo pagos cada 51 días, y lo estipulado es que sea quincenal o mensual el pago, por lo cual afectan demasiado en cuanto a la entrada de efectivo a la empresa y esto no permite solventar las deudas que se tienen con los proveedores u otras personas, y esto hace que la empresa se vea en problemas, como el que tiene mas inversiones de terceras personas que el propio. En este caso lo que se debería de hacer es poner más atención o exigir el pago de los clientes a tiempo y en la fecha estipulada.

4.3 ADMINISTRACION DEL CAPITAL DE TRABAJO

Para poder realizar esta investigación y así poder tener mayores datos y los estados financieros se realizaron entrevistas con el dueño de esta empresa por lo cual se realizo una serie de cuestionamientos de cómo manejan cada una de las cuentas principales en la empresa, que trato les dan y que prioridad el dan a cada una de ellas. Por lo que se les pregunto principalmente por las cuentas de efectivo, cuentas por cobrar, inventarios y cuentas por pagar, que son las cuentas principales para poder realizar un análisis de cómo se encuentra la situación financiera de la empresa.

4.3.1. ADMINISTRACIÓN DE EFECTIVO

El manejo del Efectivo en la Mueblería Medina es de la siguiente manera:

Solo la dueña y el dueño pueden recibir dinero de los pagos que le hagan a la mueblería por concepto de ventas, y también dar vales de caja (chica) para las cosas que se necesite en la mueblería, en caso de que no se encuentren ni una de estas dos personas puede hacerlo el auxiliar de estas dos personas pero tiene que firmar de recibido o expedido según sea el caso, el dueño es el único que se encarga de hacer el depósito del día, nadie más lo puede hacer. Y lo mantienen en el transcurso del día en una caja aparte que solo pueden tener acceso los dueños, y cuando no están los dueños dejan una caja aparte con poco dinero solo para una emergencia, y al llegar hacen corte de caja.

Propuesta:

Que tengan un formato de vales de caja, por lo que no tienen un control adecuado para el manejo de efectivo, por más pequeño que sea la fuga se pueda controlar, que solo una persona tenga acceso y manejo a la caja para expedir vales de caja. Y hacer una reducción al mínimo de imprevistos, para que no repercutan en forma substancial en la empresa.

Realizar un flujo de efectivo, este es un estado financiero secundario que contemplara las entradas y salidas de efectivo y que cuya finalidad es detectar las necesidades de efectivo que se tengan en cierto periodo así como los posibles excedentes de los recursos líquidos que pueden ser invertidos en valores negociables de manera temporal.

En el caso de flujo de efectivo su manejo es:

Sumar todas las entradas de efectivo mediante pronósticos de entradas, poniendo a cuanto tiempo es la recuperación del efectivo y e ir anotando en cada mes las cantidades correspondientes, así como sumar los dividendos y otras entradas, que pueden ser rentas de activos etc. Esto nos da nuestro total disponible, a esto se le restara todas las salidas de efectivo como serán pagos a proveedores ya sea en efectivo o a crédito lo cual se ira anotando en el mes que corresponda, también se les restaran los pagos de los sueldos, las rentas, los impuestos, las copras de activos, los pagos de intereses, el pago de los dividendos, y en dado caso los prestamos. Esto nos dará nuestro saldo final.

El flujo de efectivo se hace anual y se debe estipular un saldo mínimo en cada mes, al restar nuestro total de entradas menos nuestro total de salidas da el saldo final a este se le resta el saldo mínimo estipulado. Si en dado caso que diera negativa la cantidad la empresa decidirá si se pide un préstamo para quedar tablas con el saldo mínimo estipulado. Y en dado caso de que al restar el total de entradas menos el total de salidas y después de restar el saldo mínimo estipulado

saliera una cantidad positiva, este se le llamara excedente y la empresa decidirá si lo invierte, compra activos, compra mercancía o mete al banco.

Ejemplo del flujo de efectivo:

VTAS PRONOSTICADAS	ENE X1	FEB X2	MZO X3	ABR X4	MAY X5	JUN X6	ETC
ENTRADAS							
EFFECTIVO 20%	X1	X2	X3	X4	X5	X6	
RECUPERACION 1 MES 50%		X1	X2	X3	X4	X5	X6
RECUPERACION 2 MESES 20%			X1	X2	X3	X4	X5
RECUPERACION 3 MESES 10%				X1	X2	X3	X4
TOTAL ENTRADAS	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX

COMPRAS	ENE X1	FEB X2	MZO X3	ABR X4	MAY X5	JUN X6	ETC
SALIDAS							
EFFECTIVO	X1	X2	X3	X4	X5	X6	
PAGO SUELDOS Y SALARIOS X7	X7	X7	X7	X7	X7	X7	
PAGO DE RENTA X8	X8	X8	X8	X8	X8	X8	
PAGO INTERESES X9	X9	X9	X9	X9	X9	X9	
INVERSIONES X10	X10	X10	X10	X10	X10	X10	
IMPUESTOS X11	X11	X11	X11	X11	X11	X11	
TOTAL SALIDAS	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	XXX	

SALDO INCICIAL	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
+TOTAL ENTRADAS	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
=TOTAL DISPONIBLE	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
-TOTAL SALIDAS	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
=SALDO FINAL	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
SALDO MINIMO	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
EXCEDENTE	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX
FINANCIAMIENTO	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX	XXXX

En el caso de los pagos de interés solo se pagaran cuando se pidió un préstamo, y en el caso de la inversión es solo cuando se tiene un excedente y se decide invertir.

4.3.2. ADMINISTRACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR

El manejo de las Cuentas por Cobrar en la Mueblería Medina es de la siguiente manera:

Esta cuenta la llevan por computadora todos los pagos que hacen los clientes, y también lo llevan en una cedula donde llevan, numero de cliente, articulo y precio, nombre, domicilio, teléfono, fecha de cada uno de los pagos, la cantidad, quien recibió el pago, y datos del aval y referencias del acreditado y las condiciones que se le pusieron. El cliente también lleva una tarjeta donde tiene sus datos y los pagos y fecha en que hace el pago para comprobar en dado caso de un error.

Propuesta:

En las cuentas por cobrar uno de los objetivos es abatir los costos de la cobranza, este objetivo se debe aplicarlo en algunas personas que son las más moratorias para realizar el pago, así como determinar el importe del costo de la cobranza, el cual se calcula multiplicando el costo determinado por cobranza a la cartera sujeta a crédito. Determinar el costo de incobrabilidad, que se obtiene de aplicar a la cartera estimada como incobrable el costo de mercancía vendida, la cual no podrá recuperarse para así no afectar el flujo de efectivo ni los resultados de cada mes.

Para este caso se propone una Administración a Corto Plazo que es necesario: Siempre antes de establecer un financiamiento en una empresa, saber cuales existen. Por lo tanto se deben analizar los siguientes factores como:

- Estructura Financiera de la empresa.
- Políticas relativas a la aplicación de utilidades y pagos de dividendos.
- Políticas sobre la obtención de líneas de crédito
- Peculiaridades de cada tipo de financiamiento.

Por lo tanto la estructura financiera de la empresa se determina y estudia, a través del análisis de los estados Financieros para así poder determinar su capacidad de endeudamiento a corto y largo plazo.

Por otra parte las políticas de la empresa nos irán guiando hacia los lineamientos para así poder tratar las utilidades y pago de dividendos, así como para la obtención y aplicación del crédito.

Dentro de las fuentes de financiamiento están:

Interno: utilidades retenidas, depreciaciones y amortizaciones, ventas de activos, etc.

Externo a corto plazo: Pasivos acumulados e impuestos por pagar, Sistemas financieros, anticipo a clientes.

Externo a Medio y Largo Plazo: Instituciones de crédito, Arrendamiento, emisión de funciones, emisión de obligaciones.

Dentro de las Fuentes de financiamiento a Corto plazo:

Sin garantía Específica: cuentas por cobra (Compra de mercancías, impuestos etc.)

Con garantía específica: Documentos por pagar (Letras de cambio y pagares), créditos Obtenidos mediante el sistema financiero (Prestamos, descuentos papel comercial etc.)

Otras fuentes extraordinarias: Anticipo de clientes, instrumentos de capital y utilidades retenidas.

En el caso de la solicitud de crédito se debe agregar lo siguiente:

Agregar un texto donde se indique los siguientes documentos solicitados.

Copia de la credencial de elector.

Comprobante de domicilio.

Comprobante de ingresos.

Anexar en la solicitud:

Si ha tenido tarjetas de crédito.

El banco de la tarjeta de crédito.

Si tiene crédito INFONAVIT.

Si tiene crédito hipotecario o automotriz.

En caso de aval:

Anexar documentos si tiene créditos y con que instituciones

Copia de la credencial de elector.

Comprobante de domicilio.

Comprobante de ingresos.



NOMBRE _____ TEL. _____

DOMICILIO _____

FECHA	CANTIDAD	RECIBIO	FECHA	CANTIDAD	RECIBIO

CONDICION: _____

Morelos No. 118 Tels. 523-88-88 y 519-13-16 Uruapan, Mich.

Nombre _____

Domicilio _____

Artículo _____

FECHA	IMPORTE PAGADO

PAGOS DE:

_____ N° _____

SOLICITUD DE CREDITO
FECHA

Nombre: _____
 Domicilio: _____ Col.: _____
 Ciudad: _____ Tel.: _____
 Esposa(o): _____ Hijos: _____
 Crédito Solicitado: _____
 Trabaja en: _____ Domicilio: _____
 Puesto: _____ Gana \$ _____ Tel.: _____
 Otras entradas: _____
 Casa Propia: _____ Renta: _____ Tiempo de vivir allí: _____
 Antes trabajaba: _____ Domicilio: _____
 Nombre del aval: _____
 Domicilio: _____ Tel.: _____
 Trabaja en: _____ Tel.: _____

REFERENCIAS FAMILIARES

Nombre: _____
 Domicilio: _____ Tel.: _____
 Nombre: _____
 Domicilio: _____ Tel.: _____

REFERENCIAS COMERCIALES

Nombre: _____
 Domicilio: _____ Tel.: _____
 Nombre: _____
 Domicilio: _____ Tel.: _____
 Otros: _____

Observaciones: _____

 AGENTE

4.3.3. ADMINISTRACIÓN DE INVENTARIOS

El manejo de la Cuentas de inventarios en la Mueblería Medina es de la siguiente manera:

En un tarjetón que al llegar a la mueblería lo están registrando como va entrando al almacén, revisando que todo este en orden, modelo, factura y en buenas condiciones. Después este tarjetón lo capturan en la computadora, en el programa que manejan en la mueblería y este jala automáticamente los datos y los registra en orden y en cuentas correspondientes.

Propuesta:

Rotar adecuadamente las existencias para evitar deterioros, obsolescencia, de los muebles, electrodomésticos, etc.

Revisar mes con mes la mercancía para ver que no este lastimado rayado golpeado, y saber cual es el material en buenas condiciones que se tiene.

Tener un tiempo de cada cuando se deben cambiar o revisar los inventarios, o parte del inventario y así permitir que la empresa identifique mercancía de lento movimiento o pueda convertirse en obsoleta.

Tener el saldo mensual de inventarios y obtener la media.

Realizar el método de Lote Óptimo de Compra:

Es un modelo basado en el supuesto que no hubiera faltante de inventario y reemplazo fuera inmediato, al cual se le denomina el punto de pedido o lote óptimo de compra.

Que tengan apoyo con el método llamado el ABC que se maneja de la siguiente manera:

Este tiene como finalidad, buscar la minimización del inventario en las empresas, ya que tienen fuertes inversiones, sabiendo que algunos tienen más movimientos que otros, así como algunas mercancías tiene un valor más alto que otras.

Por lo tanto se necesita identificar el volumen y el valor monetario del inventario de aquí surge el nombre del este método:

A.- Donde los inventarios ocupan una mínima parte de las bodegas pero estos son parte considerable en valores y tienen una menor rotación en relación con el inventario total.

B.- Donde los inventarios tanto físico como en su importe se encuentra nivelado, y su inversión y rotación son media continua.

C.- Donde los inventarios ocupan la mayor parte de la bodega pero monetariamente vale la mínima parte.

FORMATO DE REVISIÓN DE MERCANCÍA

ARTICULO		
MES DE COMPRA		
MODELO Y PRECIO		
PROVEEDOR		
Fecha Revisión	Observación	Otros Comentarios
NOMBRE Y FIRMA DEL QUE REVISÓ		

4.3.4. ADMINISTRACIÓN DE CUENTAS POR PAGAR

El manejo de la Cuentas por Pagar en la Mueblería Medina es de la siguiente manera:

Llevar los pedidos, artículos, modelos, facturas y precios, que se hicieron a cada uno de los proveedores en un tarjetón que se realiza al momento de recibir la mercancía, que también lo capturan en la computadora con el plazo y fechas que se les otorgo para el pago, y se firma de recibido.

Propuesta:

Realizar una cedula que cuando se reciba la mercancía anotar el nombre del proveedor, fecha de entrega, plazo de pago, interés y facilidades, si es pago de contado especificar en un apartado el descuento si se les otorgo.

Se propone que se hagan presupuestos de cada mes para saber con cuanto dinero se cuenta para poder hacer las compras solventar deudas, pago a proveedores, y también servirá para saber las obligaciones que se tienen previstas para cada mes.

FORMATO RECEPCIÓN DE ARTICULOS

PROVEEDOR			
NOMBRE Y FIRMA DEL PROVEEDOR ENCARGADO			
ARTICULO	PRECIO	MODELO	OBSERVACIONES
NOMBRE Y FIRMA DEL RECEPTOR			

CONCLUSIONES

Al término de toda nuestra Investigación, tanto Bibliográfica como Práctica nos pudimos dar cuenta la importancia y el papel que encierra la Administración del Capital de Trabajo en una organización.

Por lo que esto se hace una necesidad en todas las organizaciones de forma integral e indispensable, y de gran importancia y ayuda para los empresarios en un paso importante para la toma de decisiones y saber por la situación que cruza la organización, con base a la información que arroja el aplicar los métodos, en cuanto a su Capital de Trabajo con que dispone.

Después de concluir con nuestro análisis en la organización nos damos cuenta de que todavía existe un poco de resistencia a darle importancia a la canalización del capital de trabajo o la administración del mismo, y esto se debe a la falta de conocimiento de los métodos y de el área de fianzas en la empresa.

Por consiguiente al término de la labor de nuestra propuesta no dejando de antemano comprobada nuestra hipótesis formulada al inicio de nuestro trabajo:

“El uso de las finanzas en la Mueblería Medina traerá amplios beneficios en la correcta aplicación y la canalización del Capital de Trabajo con que cuenta dicha empresa, en el corto y largo plazo”.

Nuestra hipótesis fue comprobada, se hizo para ello el diseño de la Administración del Capital de Trabajo de la Mueblería Medina.

Esta propuesta quedara a criterio del profesional que asesore a esta empresa, agregando o eliminando puntos a contemplar de lo que este realizando y de acuerdo a las necesidades que le surjan con el tiempo a la organización.

Se pretende y se espera, que con los resultados arrojados de esta propuesta se de pauta o alternativas para mejorar el funcionamiento del Capital de Trabajo de la Mueblería Medina.

Con este trabajo de investigación teórica que respalda nuestra propuesta práctica para la correcta aplicación del capital de trabajo de la Mueblería Medina se pretende poner al Licenciado en Contaduría como el profesional competente y capaz para el correcto encauce de los recursos monetarios de la empresa y la aplicación del capital de trabajo.

BIBLIOGRAFIA

BIERMAN Harold
Administración Financiera e inflación
Editorial CECSA
México 1987

BOLTEN ,Steven E.
Administración Financiera
Editorial Limusa
México 1993

Compañía editorial Impresora Y distribuidora
CEID
Moderno diccionario de Contabilidad
2° edición
Editorial CEID
México 1986

DIAZ M, Manuel
“Análisis Financiero, Una propuesta”
Revista Adminístrate hoy!
Agosto 1998 México

FRANKS J.R.
Técnicas Modernas de Administración de Financiera
Editorial LIMUSA
México 1983

GIL, Mendoza José
Administración Financiera
Editorial MC GRAW HILL
México 1986

GITMAN, Lawrence J.
Administración Financiera básica
Editorial HARLA
México 1990

GITMAN, Lawrence J.
Fundamentos de Administración Financiera
3° Edición
Editorial HARLA
México 1986

HUERTA R, Ernestina
SIU Villanueva, Carlos
“Administración Financiera del Capital de Trabajo”
Revista Contaduría Pública
Año XVIII Num. 213
Mayo 1990, México

JOHNSON, Roberto W.
Administración Financiera
Editorial CECSA
México 1986

MORENO Fernández, Joaquín
Las finanzas en le Empresa: Info; análisis, recursos y planeación
5° Edición
Editorial IMPAC
México 1995

PERDOMO Moreno, Abraham
Elementos básicos de la Administración Financiera
4° Edición
Editorial ECASA
México 1990

RODRIGUEZ Valencia, Joaquín
Como administrar Pequeñas y medianas empresas
3° Edición
Editorial ECASA
México 1993

RODRIGUEZ Valencia, Joaquín
Organización contable y administrativa de las empresas
2° Edición
Editorial ECASA
México 1997
135 pp.

SIMON Nadima
“Aplicación del modelo Black-Scholes en la valuación de Empresas”
Revista Contaduría y Administración
Investigaciones de la FCA-UNAM
Núm. 181 Abril –Junio 1996, México

VAN HORNE James C:
Fundamentos de la Administración Financiera
6° Edición
Editorial prentice-Hall
México 1989

VILLEGAS H.,Eduardo
ORTEGA O Rosa María
El nuevo Sistema Financiero Mexicano
Editorial PAC
México 1991