



GUÍA DEL GERENTE FINANCIERO DESDE EL DIAGNÓSTICO HASTA LA TOMA DE DECISIONES

Por: María Teresa Macías Joven

Formato: Impreso

ISBN: 978-958-771-907-9

Facultad: [Escuela Internacional de Ciencias Económicas y Administrativas](#)

Colección: Cátedra # 26

Coeditor: Ecoe Ediciones

DOI: <https://doi.org/10.5294/978-958-771-907-9>

Idioma: Español

Precio en dólares: USD \$21,00

Número de páginas: 311

Palabras clave: [Administración financiera](#)

\$67.000

Reseña del Producto

El contenido de este libro ha sido trabajado de manera cuidadosa; se ha buscado que cada tema abordado, cada ecuación o cada relación lógica pueda ser comprendido por todos, ya sean estudiantes de carreras afines, particulares que deseen emprender un nuevo modelo de negocio o empresarios que necesiten una guía clara sobre cómo diagnosticar la situación actual de su empresa y tomar mejores decisiones financieras.

Dado que las herramientas cambian de forma constante, este texto está enriquecido con nuevos conceptos del entorno empresarial, como las opciones de financiación basadas en fintech, el confirming o factoring en reverso, proyecciones utilizando modelos de regresión en Excel o betas como medidas del riesgo sistémico. Sin descuidar conceptos tradicionales e importantes en la gestión empresarial, como la tasa de interés, los modelos de amortización de créditos, la política de cartera, el EBITDA, el WACC o el flujo de caja libre.

Información Adicional

- **Peso:** 2 kg
- **Tamaño:** 22 x 28.5 x 5 cm
- **SKU:** 9789587719079
- **Código topográfico:** 658.15

Tabla de contenido

INTRODUCCIÓN XXVII

UNIDAD 1. EL DIAGNÓSTICO FINANCIERO

1. La contabilidad

1.1 Las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF)

1.1.1 Las NIIF pyme

- 1.1.2 Las NIIF plenas
 - 1.1.3 Los principios de las NIIF
 - 1.2 Los supuestos básicos
 - 1.3 La aplicación de las NIIF
 - 1.4 Los estados financieros
 - 1.4.1 El estado de situación financiera
 - 1.4.1.1 Activos corrientes
 - 1.4.1.2 Pasivos corrientes
 - 1.4.1.3 Rubros principales del balance
 - 1.4.2 El estado de resultados
 - 1.4.3 El flujo de efectivo
 - 1.4.3.1 Las actividades de operación
 - 1.4.3.2 Las actividades de inversión
 - 1.4.3.3 Las actividades de financiación
 - 2. Las herramientas básicas del diagnóstico financiero
 - 2.1 El análisis de proporciones
 - 2.2 El análisis de tendencias
 - 2.2.1 El análisis de tendencias reales
 - 2.2.1.1 Deflactando los datos
 - 2.2.1.2 Inflando los datos
 - 2.3 Los indicadores financieros
- ## UNIDAD 2. ADMINISTRACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO
- 3. El diagnóstico de eficiencia
 - 3.1 Indicadores de eficiencia: gestión de los activos
 - 3.1.1 Rotación de activos corrientes y no corrientes
 - 3.1.2 Rotación y plazo de inventarios
 - 3.2 Indicadores de eficiencia: gestión de cobro y pago
 - 3.2.1 Indicador de morosidad
 - 3.2.2 El plazo de cobro
 - 3.2.3 El plazo de pago
 - 3.3 El ciclo de la operación y el ciclo de conversión del efectivo
 - 4. Administración de la cuenta por cobrar
 - 4.1 Establecer los estándares de crédito
 - 4.2 Establecer las condiciones del crédito
 - 4.2.1 El porcentaje de descuento por pronto pago
 - 4.2.2 Establecer el plazo neto de pago
 - 4.3 Establecer la política de cobranza
 - 4.4 Seguimiento de las cuentas por cobrar
 - 4.4.1 El plazo de cobro
 - 4.4.2 Programa de envejecimiento
 - 5. Administración de la cuenta por pagar
 - 5.1 Técnicas para hacer seguimiento a las cuentas por pagar
 - 5.1.1 Determinación del plazo de pago
 - 5.1.2 Alargamiento de las cuentas por pagar
 - 5.1.3 El costo de no pagar a tiempo: el interés de mora
 - 5.2 Administración de la flotación
 - 6. Administración del inventario
 - 6.1 Los costos asociados al inventario
 - 6.2 Viabilidad financiera de un sistema de inventarios
 - 6.3 El tamaño óptimo de pedido
- ## UNIDAD 3. LA ESTRATEGIA DE FINANCIACIÓN
- 7. El diagnóstico de endeudamiento
 - 7.1 Indicadores de endeudamiento
 - 7.1.1 El nivel de endeudamiento
 - 7.1.2 La calidad de la deuda
 - 7.1.3 El costo de la deuda
 - 7.1.4 Capacidad de pago financiero
 - 7.1.5 EBITDA a intereses netos
 - 8. La planeación del endeudamiento
 - 9. Fuentes de financiación
 - 10. La financiación externa
 - 10.1 Las tasas de interés
 - 10.2 Formas del interés
 - 10.2.1 Por la capitalización del interés
 - 10.2.1.1 Matemática del interés simple
 - 10.2.1.2 Matemática del interés compuesto

- 10.2.2 Por la frecuencia de la capitalización
 - 10.2.3 Por el momento de pago
 - 10.3 Conversión entre tasas de interés
 - 10.4 Las tasas indexadas
 - 10.5 Formas de financiación externa
 - 10.5.1 Emisión de acciones
 - 10.5.2 Emisión de títulos de deuda
 - 10.5.3 El crédito comercial
 - 10.5.4 Créditos con entidades financieras
 - 10.5.4.1 El método francés o método de cuota fija
 - 10.5.4.2 El método alemán o abono fijo a capital
 - 10.5.4.3 El método americano
 - 10.5.4.4 La tabla de amortización
 - 10.5.4.5 Créditos bancarios para cubrir necesidades a corto plazo
 - 10.5.4.6 La financiación a corto plazo asegurada
 - 10.5.5 El leasing financiero
 - 10.5.5.1 Leasing mobiliario
 - 10.5.5.2 Leasing inmobiliario
 - 10.5.5.3 Lease-back
 - 10.5.6 Métodos modernos de financiación: el crowdfunding
 - 10.5.6.1 Crowdfunding por recompensas
 - 10.5.6.2 Crowdfunding por donaciones
 - 10.5.6.3 Crowdfunding financiero
 - 10.5.6.3.1 Crowdlending
 - 10.5.6.3.2 Crowdequity
 - 10.5.6.3.3 Crowdfunding inmobiliario
 - 10.6 Toma de decisiones de financiación
 - 10.6.1 Tarifas por compromiso
 - 10.6.2 Gastos de emisión del préstamo
 - 10.6.3 Requerimientos de un balance por reciprocidad
 - 11. La financiación interna
 - 11.1 Las reservas o utilidades retenidas
 - 11.1.1 La reserva legal
 - 11.1.2 La reserva estatutaria
 - 11.1.3 La reserva ocasional
 - 11.2 Las provisiones
 - 11.2.1 Criterios NIIF para el registro de activos/pasivos contingentes
 - 11.2.2 Medición de las provisiones
 - 11.2.3 Deterioro de los activos
 - 11.2.3.1 Fase 1: pérdida crediticia esperada en 12 meses
 - 11.2.3.2 Fases 2 y 3: pérdida esperada durante la vida del crédito
 - 11.2.3.3 Metodología para medir la pérdida crediticia esperada
 - 11.3 Las depreciaciones y amortizaciones
 - 11.3.1 El escudo fiscal por depreciación y amortización
 - 11.3.2 La depreciación de la propiedad, planta y equipo
 - 11.3.2.1 Componentes de la depreciación
 - 11.3.2.1.1 La vida útil del activo
 - 11.3.2.1.2 El costo del activo
 - 11.3.2.1.3 El valor residual (valor de salvamento o de rescate)
 - 11.3.2.1.4 El valor o importe depreciable (o base de depreciación)
 - 11.3.2.2 Métodos de depreciación
 - 11.3.2.2.1 La depreciación en línea recta
 - 11.3.2.2.2 La depreciación decreciente
 - 11.3.2.2.3 Método de las unidades de producción
 - 11.3.2.2.4 Otros métodos de depreciación decrecientes: el sistema de reducción de saldos
- UNIDAD 4. LA TOMA DE DECISIONES A CORTO PLAZO
- 12. El diagnóstico de liquidez
 - 12.1 Indicadores de liquidez
 - 12.1.1 La razón corriente
 - 12.1.2 El capital de trabajo neto
 - 12.1.3 La prueba ácida
 - 12.2 Posibles soluciones a los problemas de liquidez
 - 13. La administración del efectivo
 - 13.1 El efectivo y equivalentes al efectivo
 - 13.1.1 Motivos para tener efectivo
 - 13.2 El mercado de dinero

- 13.2.1 Oportunidades de inversión en el mercado de dinero
 - 13.2.1.1 Teniendo por emisor a los bancos y corporaciones financieras
 - 13.2.1.2 Teniendo por emisor a las sociedades fiduciarias
 - 13.2.1.3 Teniendo por emisor a la dirección del tesoro nacional
 - 13.2.1.4 Teniendo por emisor al Banco de la República
 - 13.2.1.5 Teniendo por emisor empresas privadas
 - 13.2.1.6 Otras operaciones
- 14. El presupuesto de tesorería
 - 14.1 Cálculo del presupuesto de tesorería
 - 14.1.1 Paso 1: proyección del estado de resultados, verificación de tendencias y proporciones
 - 14.1.2 Paso 2: proyección del estado de resultados
 - 14.1.3 Paso 3: construcción del presupuesto de tesorería y las cuentas del capital de trabajo neto operativo
 - 14.1.4 Paso 4: Construcción del presupuesto de tesorería
- UNIDAD 5. EL DIAGNÓSTICO DE RENTABILIDAD Y LA TOMA DE DECISIONES A LARGO PLAZO
- 15. El diagnóstico de rentabilidad
 - 15.1 Análisis de la capacidad para generar beneficios
 - 15.1.1 Análisis de las ventas
 - 15.1.1.1 Crecimiento de las ventas
 - 15.1.1.2. Cuota de mercado
 - 15.1.2 Análisis del costo
 - 15.1.2.1 El análisis costo-volumen-utilidad
 - 15.1.2.1.1 El Margen de Contribución (MC)
 - 15.1.2.1.2 El punto de equilibrio (Break Even Point)
 - 15.1.2.1.3 El punto de equilibrio y la cobertura del punto de equilibrio
 - 15.1.2.1.3 El punto de equilibrio y la cobertura del punto de equilibrio
 - 15.1.4 Análisis de gastos
 - 15.1.4 Medidas para reducir los costos o los gastos
 - 15.2 Análisis de la creación de valor
 - 15.2.1 Eficiencia en la creación de valor
 - 15.2.1.1 El margen bruto
 - 15.2.1.2 El margen operacional
 - 15.2.1.3 El margen neto
 - 15.2.1.4 El margen EBITDA
 - 15.2.2 Efectividad en la creación de valor
 - 15.2.2.1 La Rentabilidad del Patrimonio (ROE)
 - 15.2.2.2 La rentabilidad del activo (ROA)
 - 15.2.2.3 La rentabilidad sobre el capital invertido (ROIC)
 - 15.2.2.4 El valor económico agregado (EVA)
 - 15.3 Análisis de la autofinanciación
 - 15.3.1 La autofinanciación
 - 15.3.2 La autofinanciación de las inversiones
 - 15.3.3 El pay-out
 - 15.3.4 La rentabilidad por dividendo
- 16. La toma de decisiones de inversión
 - 16.1 El flujo de caja libre
 - 16.2 Índices para evaluar proyectos de inversión
 - 16.2.1 El valor presente neto (VPN)
 - 16.2.2 La Tasa Interna de Retorno (TIR)
 - 16.2.3 El costo promedio ponderado del capital (WACC)
 - 16.2.3.1 El costo del patrimonio (RE)
 - 16.2.3.2 La tasa libre de riesgo (Rf)
 - 16.2.3.2.1 Tasas libres de riesgo reales
 - 16.2.3.2.2 Otras alternativas a la tasa libre de riesgo
 - 16.2.3.3 Cálculo de la prima de riesgo ($R_m - R_f$)
 - 16.2.3.4 Cálculo de la Beta (b)
 - 16.2.3.4.1 Las betas fundamentales
 - 16.2.3.4.2 Bottom-Up Betas
 - 16.2.4 El costo de la deuda (RD)
 - 16.3 La valoración de empresas y el gradiente
- UNIDAD 6. LA MODELACIÓN FINANCIERA EN LA EMPRESA
- 17. Proyección de los estados financieros básicos
 - 17.1 Proyección del estado de resultados
 - 17.2 Proyección del flujo de efectivo
 - 17.3 Proyección del balance general
- 18. La proyección de las ventas
 - 18.1 Los métodos subjetivos
 - 18.2 Los modelos causales

- 18.2.1 Modelo de regresión simple
 - 18.2.1.1 Regresiones con análisis de datos de Excel
- 18.2.2 Modelo de regresión múltiple
 - 18.2.2.1 La selección de variables independientes
 - 18.2.2.2 Registro de los trimestres o meses en la regresión
 - 18.2.2.3 Registro de retardos en las variables independientes
 - 18.2.2.4 Selección de la mejor ecuación para proyectar las ventas
- 18.2.3 Los supuestos del modelo de regresión
- 18.3 Los modelos de series de tiempo

BIBLIOGRAFÍA