

Manual del Facilitador

Consultoría Financiera



ÍNDICE

Certificados	3
Certificado en Análisis de Inversiones	4
Metodología del curso.....	5
Temario	8
Recursos especiales	8
Evaluación.....	8
Notas de enseñanza por tema	10
Evidencia	16

Certificados

Para entender la importancia del curso del cual usted será **Facilitador**, es necesario ofrecer un contexto mayor sobre el programa de **Certificados** de la Universidad Tecmilenio, pues son parte medular del nuevo modelo educativo basado en el **aprender haciendo** y en **brindar una experiencia educativa a la medida de los alumnos**.

Un certificado es un **programa académico corto compuesto de varias materias**, embebido en la segunda mitad del plan de estudios de profesional, que busca desarrollar **competencias muy específicas** en el alumno y lo prepara para desempeñarse de la mejor manera en un empleo.

SABER + HACER + BIEN

Con este enfoque, buscamos en los egresados de profesional que además de **saber** (tener un conocimiento teórico), también sean **capaces de hacer** (tener la habilidad de realizar una tarea) y de **saber-hacer** (entender lo que se hace y tener la capacidad para hacerlo de la mejor forma), como se explica en este video (<https://www.youtube.com/watch?v=g1maCpZXX8s>):

Haz clic en la imagen



En Universidad Tecmilenio, **aprender haciendo** significa que el participante cursará **Certificados en los que desarrolla competencias disciplinares de especialidad que son valoradas por el mercado laboral**, convirtiéndose en un profesional altamente competente y elevando así su índice de empleabilidad.



La mayoría de nuestros Certificados se compone en promedio de cuatro materias, las cuales tienen un seguimiento lógico y terminan con un proyecto de gran calado y un alto nivel de complejidad (última materia). Una correcta realización del proyecto integrador demostrará el dominio de la competencia global declarada en cada certificado.

¿Certificado o certificación?

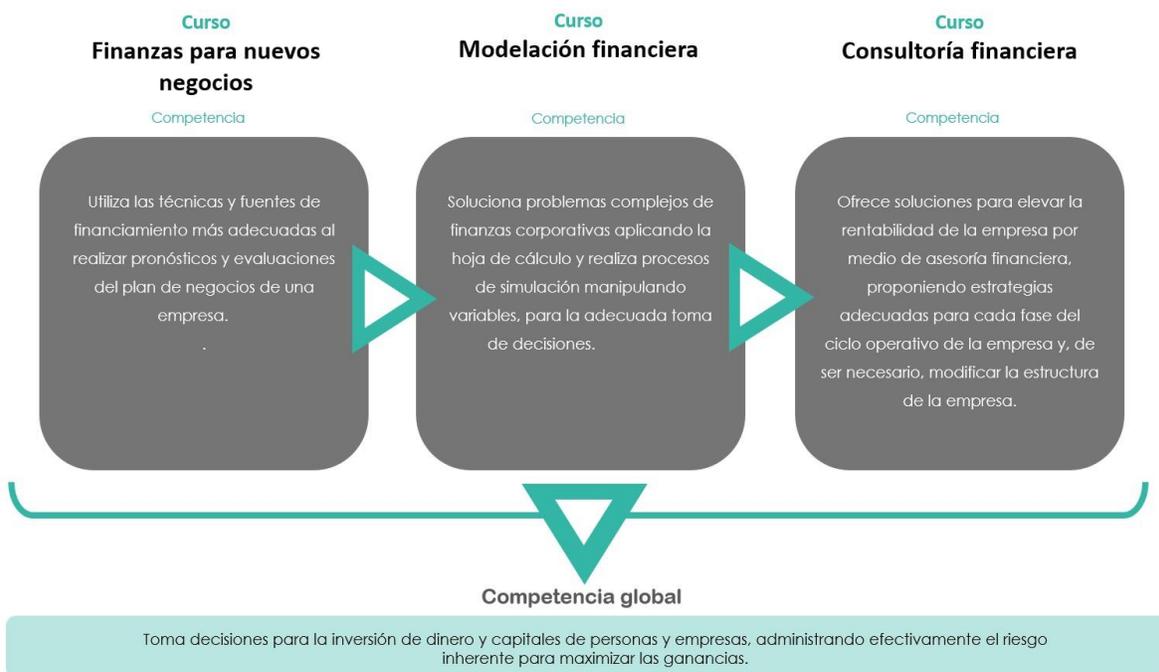
Es muy importante tener en claro que un certificado y una certificación son dos cosas distintas. Un **certificado** es un reconocimiento formal que **otorga internamente la Universidad Tecmilenio** a los estudiantes que demuestren haber aprobado las materias correspondientes, y adquirido la **competencia global** del certificado.

Por su parte, la **certificación** es también un reconocimiento, pero ésta se obtiene a través de la acreditación de un curso específico del programa académico de la Universidad y aprobando un examen de suficiencia aplicado por una **entidad acreditadora externa** (mapas mentales, idiomas, uso de software, etc.).

Su trabajo como docente facilitador de este curso es muy importante para nosotros. Gracias por aportar su conocimiento y experiencia en la impartición de este certificado. A continuación, podrá revisar información detallada del curso que impartirá.

Certificado en Análisis de Inversiones

El certificado de Análisis de Inversiones se compone de 3 cursos más una materia de proyecto integrador, de acuerdo a la siguiente distribución:



Como se puede apreciar, este curso de **Consultoría Financiera** es el tercer curso del certificado de Análisis de Inversiones. Por lo mismo, es importante que como **Facilitador verifique** que sus estudiantes hayan aprobado los cursos anteriores, pues de no haberlo hecho se podrá ver afectado el aprovechamiento académico de este curso.

Competencia del certificado

Al finalizar el **certificado de Análisis de Inversiones**, el participante deberá haber desarrollado y adquirido la siguiente competencia global, en toda su extensión:

Toma decisiones para la inversión de dinero y capitales de personas y empresas, administrando efectivamente el riesgo inherente para maximizar las ganancias.

Competencia del curso

La competencia específica que el participante habrá de obtener al aprobar satisfactoriamente el **curso de Consultoría Financiera** es la siguiente, en toda su extensión:

Realizar diagnósticos prácticos a diferentes problemáticas financieras y presenta alternativas de solución, a través de un proceso de consultoría financiera del negocio.

Metodología del curso

En este curso de **Consultoría Financiera** se revisarán 15 temas.

En cada tema, el participante encontrará:

- Una breve explicación del tema que ayudará al estudiante a ampliar su conocimiento.
- Una serie de lecturas y videos obligatorios para una mejor comprensión de los temas.
- Una lista de lecturas y videos recomendados para complementar el estudio del tema.
- Una práctica no evaluable que servirá para repasar los conceptos abordados en el tema.
- Una tarea o actividad de aprendizaje (evaluable) cuyo propósito es aplicar y experimentar con los conceptos estudiados.

A lo largo del curso, el participante debe trabajar en lo siguiente:

- 15 actividades
- 1 evidencia

Actividades

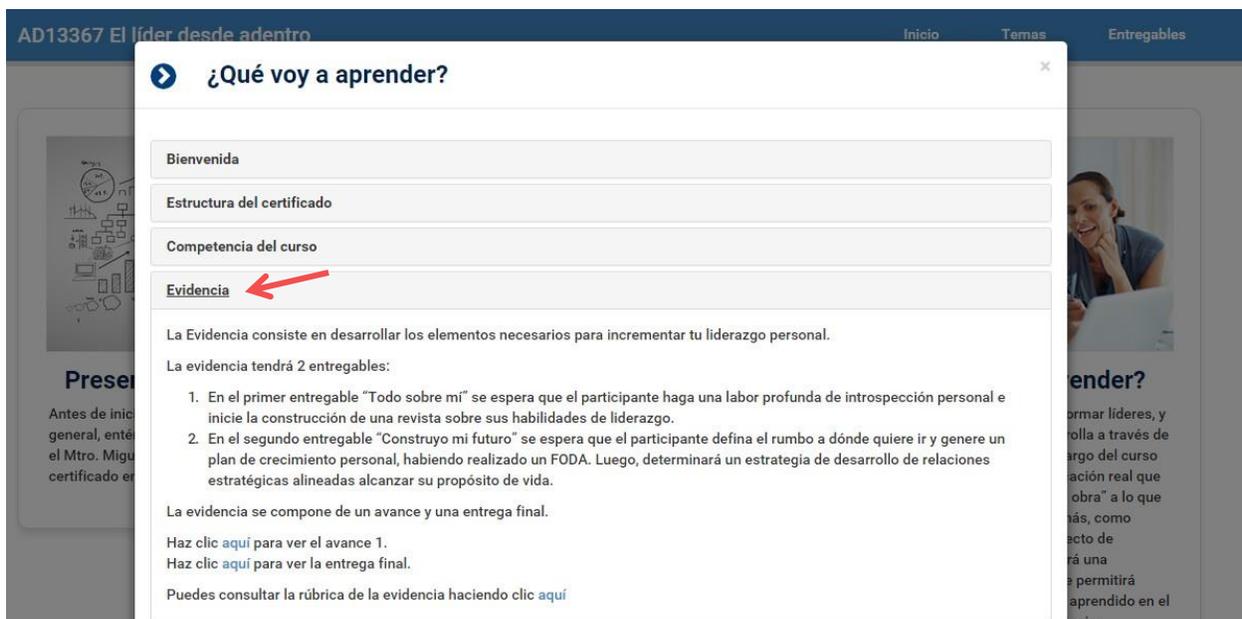
Las actividades deben enviarse a través de la plataforma Blackboard en la fecha indicada. Si las actividades se realizaron en forma física (“a mano”), deberán ser digitalizadas para enviarlas a través de dicha plataforma.

Evidencia

El proyecto final (evidencia) de este curso consiste en determinar la salud financiera de una empresa, utilizando el análisis financiero y el Modelo Altman, asimismo, determinar el valor que tomará la utilidad por acción a un incremento en las ventas utilizando el Grado de Apalancamiento Combinado. A través de ella el participante demostrará la capacidad de aplicar los conocimientos y habilidades que obtendrá a lo largo de los temas revisados en el curso. Es importante revisar la agenda del curso, pues la mayoría de las **evidencias requieren entregas de avances** que los alumnos tienen que realizar conforme avanza el periodo académico.

Los detalles de la evidencia pueden ser consultados en la última sección de este documento. Asimismo, tanto usted como los participantes podrán encontrar esta información dentro del curso, siguiendo alguna de estas 2 rutas:

Mi curso > Inicio > ¿Qué voy a aprender? > Evidencia, como se muestra enseguida:



The screenshot shows a web interface for a course titled "AD13367 El líder desde adentro". The navigation bar includes "Inicio", "Temas", and "Entregables". A modal window titled "¿Qué voy a aprender?" is open, displaying a list of course components: "Bienvenida", "Estructura del certificado", "Competencia del curso", and "Evidencia". A red arrow points to the "Evidencia" item. Below the list, the text describes the evidence: "La Evidencia consiste en desarrollar los elementos necesarios para incrementar tu liderazgo personal. La evidencia tendrá 2 entregables: 1. En el primer entregable 'Todo sobre mí' se espera que el participante haga una labor profunda de introspección personal e inicie la construcción de una revista sobre sus habilidades de liderazgo. 2. En el segundo entregable 'Construyo mi futuro' se espera que el participante defina el rumbo a dónde quiere ir y genere un plan de crecimiento personal, habiendo realizado un FODA. Luego, determinará un estrategia de desarrollo de relaciones estratégicas alineadas alcanzar su propósito de vida. La evidencia se compone de un avance y una entrega final. Haz clic [aquí](#) para ver el avance 1. Haz clic [aquí](#) para ver la entrega final. Puedes consultar la rúbrica de la evidencia haciendo clic [aquí](#)".

O bien: **Mi curso > Inicio > Evidencia**, como se muestra enseguida:

Haz clic en las imágenes para ver la información.



Bienvenida

¡Bienvenido a tu curso Manejo farmacológico del síndrome metabólico!

En él estudiarás los tratamientos utilizados en pacientes con diabetes, hipertensión, obesidad, dislipidemias e hígado graso.

[Seguir leyendo...](#)



¿Qué voy a aprender?

En este curso aprenderás sobre el síndrome metabólico.

El síndrome metabólico es uno de los principales problemas que atenderás en tu práctica diaria, ya que el manejo de la obesidad y la diabetes forman parte de tus competencias como personal de la salud.

[Seguir leyendo...](#)



¿Cómo voy a aprender?

El curso está diseñado para que adquieras la capacidad de identificar pacientes con síndrome metabólico, por medio de la adecuada medición de parámetros corporales y clasificación de acuerdo a peso y talla.

[Seguir leyendo...](#)

NOTA: Es de suma importancia que **enfatices en los participantes** guardar todos los trabajos y productos que generen durante el curso (actividades, tareas, evidencias). Esto les servirá para conformar un portafolio personal de proyectos, así como para la elaboración de su proyecto integrador (último curso del certificado). Para ello, se le solicita colocar un aviso en Blackboard (sección *Announcements*), tomando como referencia el siguiente texto:

Estimado participante, recuerda guardar siempre una copia digital de todos los trabajos, actividades y evidencias que realices en tus cursos. Contar con estos documentos te será de utilidad especialmente para dos fines:

1. Conformar un portafolio personal de proyectos, que te servirá como un medio importante para enriquecer tu proyección profesional.
2. Poder elaborar el proyecto integrador de tu certificado (última materia).

Por lo tanto, asegúrate de respaldar todos tus documentos localmente en un disco duro (computadora + USB flash drive), y de preferencia también almacenarlos en la nube (servicios como Dropbox y Google Drive).

Temario

Los temas que se abordarán en este curso de certificado son los siguientes:

- Tema 1 Capital de trabajo
- Tema 2 Administración de efectivo
- Tema 3 Manejo de las cuentas por cobrar
- Tema 4 Técnicas de administración de inventarios
- Tema 5 Financiamiento a corto plazo
- Tema 6 Análisis de estados financieros
- Tema 7 Elaboración de presupuestos
- Tema 8 Unidades descentralizadas
- Tema 9 El costo de capital
- Tema 10 Elementos de la estructura de capital
- Tema 11 Decisiones para fijar precios
- Tema 12 Análisis de la rentabilidad de los clientes
- Tema 13 Medición de la rentabilidad utilizando Balanced Scorecard
- Tema 14 Inversiones en otras compañías
- Tema 15 Quiebra y reorganización

Recursos especiales

El libro de texto que deberán adquirir los participantes es el siguiente:

Ross, S., Westerfield, R., y Jordan, B. (2014). *Fundamentos de Finanzas Corporativas*. (10ª ed.). México: Mc Graw Hill. ISBN 978-607-15-1201-7.

Las explicaciones de cada tema en Blackboard no sustituyen de ninguna forma la necesidad de comprar el libro de texto que ha sido designado para este curso. Es importante hacer hincapié en esto frente a los participantes.

Evaluación

La evaluación del curso se estructura de la siguiente manera:

Unidades	Instrumento Evaluador	Puntos
15	Actividades	60
1	Evidencia final	40
	Total	100 puntos

Dichos productos se entregarán de acuerdo a la siguiente agenda, definida una vez que se hayan **validado fechas y valores con la información disponible en Servicios en Línea:**

Actividad	Temas correspondientes	Ponderación
Actividad 1	Tema 1	4
Actividad 2	Tema 2	4
Actividad 3	Tema 3	4
Actividad 4	Tema 4	4
Actividad 5	Tema 5	4
	Avance 1 de evidencia	10
Actividad 6	Tema 6	4
Actividad 7	Tema 7	4
Actividad 8	Tema 8	4
Actividad 9	Tema 9	4
Actividad 10	Tema 10	4
	Avance 2 de evidencia	10
Actividad 11	Tema 11	4
Actividad 12	Tema 12	4
Actividad 13	Tema 13	4
Actividad 14	Tema 14	4
Actividad 15	Tema 15	4
	Entrega Final de evidencia	20
	Total	100

IMPORTANTE:

Estimado profesor, no olvides capturar las calificaciones de tu grupo en las fechas indicadas

Puedes ver un manual para capturar calificaciones siguiendo esta ruta en Mi espacio:

Mi espacio → Servicios → De Apoyo → BANNER Tecmilenio Manuales Docentes

Puedes ver un manual para capturar inasistencias siguiendo esta ruta en Mi espacio:

Mi espacio → Servicios → De Apoyo → BANNER Tecmilenio Manuales Docentes

Si deseas probar la nueva versión BETA de MiEspacio haz clic aquí



SERVICIOS DE APOYO

Buscar servicios

Para agregar un servicio a tus favoritos, haz clic en el ícono

abrir todo cerrar todo



Tecmilenio

Sitios Tecmilenio



Mi información

mi Desarrollo

mis Prestaciones

mi Compensación

mis Beneficios

mi Calidad de Vida

mis Herramientas

Mis servicios

Mis datos

Mi desarrollo



Mis herramientas de trabajo

Success Factors

Portal de procesos

Espacio Transformación

BANNER Tecmilenio INB

BANNER Tecmilenio XE Admin

BANNER Tecmilenio Overall XE Admin

BANNER Tecmilenio SSB

BANNER Tecmilenio Manuales Académicos

BANNER Tecmilenio Manuales Escolares

Tecmilenio Cartera

BANNER Tecmilenio Manuales Docentes

Servicios en Línea Tecmilenio

Descarga de Lync

Servicios de Tesorería (GDC)

Reflexiona

Herramientas básicas

Notas de enseñanza por tema

Antes de impartir el curso, por favor revise de manera general los datos y conceptos proporcionados en el mismo, con el fin de detectar y, en su caso, poder actualizar y/o enriquecer previamente la información específica al tiempo en que se está impartiendo el curso.

Un aspecto de gran importancia en el desarrollo de los temas es el involucramiento del Facilitador para propiciar que la competencia del curso se cumpla, pero también ir preparando a los participantes para que vayan desarrollando propuestas de soluciones innovadoras a problemas actuales de la **Consultoría Financiera**

Las notas de enseñanza aquí mostradas son referencia para la versión presencial y en línea, a menos que se indique lo contrario en cada tema. Puede revisarlas a continuación.

Generalidades

Para la impartición de este curso, se sugiere:

1. Revisar con tiempo la lista de entregables y la agenda en Servicios en Línea para saber en qué temas y semanas se deben realizar las actividades.
2. Revisar el manual de Blackboard para conocer las mejores formas de mantener una comunicación constante y efectiva con los estudiantes, despejar dudas y motivarlos. Puede ver un tutorial de la plataforma en esta liga:
<https://drive.google.com/file/d/0Bw75UcLH85hkOHVLaGo3WC1qUDA/view?usp=sharing>
3. Revisar periódicamente el foro de dudas en Blackboard para resolver las preguntas e inquietudes de los alumnos acerca de las actividades y la evidencia.
4. Motivar al alumno a participar y realizar sus actividades a tiempo.
5. Proveer retroalimentación constante de las actividades que realizan los participantes.
6. Realizar un calendario y subirlo a la plataforma para que los participantes puedan visualizar de manera esquemática los temas y actividades que deberán estar revisando cada semana.
7. Recordar a los participantes que es de suma importancia que guarden tanto las actividades como la evidencia del curso en su archivo personal, pues requerirán dichos documentos para elaborar su proyecto integrador (último curso del certificado).
8. Enriquecer el curso con videos o lecturas adicionales.

Si usted imparte el **curso en modalidad online**, se recomienda también lo siguiente:

9. Realizar al menos 2 sesiones sincrónicas durante el curso con los participantes para repasar los temas revisados y resolver las diferentes dudas que puedan surgir. El Facilitador seleccionará la herramienta o plataforma que mejor le convenga: Collaborate (dentro de Blackboard), WebEx, Skype, Google Hangouts, Join.me, Zoom, etc.
Puedes ver una **guía para organizar las sesiones sincrónicas** haciendo clic en este enlace:
<https://drive.google.com/file/d/0Bw75UcLH85hkdjA5bzNCNmIIWW8/view?usp=sharing>
10. Recordar con anuncios a los participantes acerca de las entregas de sus actividades por medio de la sección de Entrega de tareas o por correo electrónico.

Tema 1

Objetivo:

Utilizar las técnicas de manejo del capital de trabajo para establecer estrategias que permitan la toma de decisiones eficiente de las fuentes de financiamiento a corto plazo.

Notas para la enseñanza del tema:

1. Verifica que el participante pueda explicar el ciclo de efectivo y lo distingue del ciclo operativo señalando sus diferencias.
2. Solicita al participante que describa los pasos para elaborar un presupuesto de efectivo.
3. Se recomienda realizar la práctica junto con los participantes para dejar más claras las fórmulas.

Tema 2

Objetivo:

Establecer la importancia de la disponibilidad del efectivo para cubrir las obligaciones contraídas, disminuyendo los riesgos operativos en la empresa.

Notas para la enseñanza del tema:

1. Se sugiere realizar alguna presentación en donde se explique ampliamente con ejemplos cada una de las fórmulas del tema.
2. Antes de iniciar el tema podrías buscar algún caso en donde se apliquen los conceptos y fórmulas del tema.
3. Se recomienda realizar la práctica junto a los participantes para resolver todas las dudas que puedan surgir.

Tema 3

Objetivo:

Describir la importancia de establecer una política de crédito, evaluando sus resultados para un manejo óptimo de las cuentas por cobrar.

Notas para la enseñanza del tema:

1. Se recomienda realizar más ejercicios sobre las fórmulas que vienen en el tema para que surjan las dudas de los participantes y puedan ser solucionadas.
2. Solicitar que se describa la importancia de establecer una política de crédito en una empresa, así como los riesgos asociados a la misma.
3. Solicitar al participante que describa la importancia del factoraje en las empresas.

Tema 4

Objetivo:

Presentar las principales técnicas en el manejo de los inventarios, considerando que su aplicación en las empresas da como resultado un ahorro en costos, generando una mayor utilidad en operación.

Notas para la enseñanza del tema:

1. Comprueba que el participante puede describir el procedimiento del método de control de inventarios ABC.
2. Solicita que se describa la importancia de establecer una política de adquisición de inventarios en una empresa para determinar la Cantidad Económica de la Orden.
3. Verifica que el participante pueda describir las características del método ABC.

Tema 5

Objetivo:

Describir las principales fuentes de financiamiento para el activo circulante a las cuales una empresa puede acudir, evaluando las alternativas disponibles para seleccionar la que menor costo tenga para la empresa.

Notas para la enseñanza del tema:

1. Comprueba que el participante puede describir los tipos de papel comercial que se emiten.
2. Solicita que se describa la importancia de establecer una política control de cuentas por pagar.
3. Verifica que el participante pueda calcular el precio de emisión del papel comercial.

Tema 6

Objetivo:

Elaborar el análisis financiero de la empresa, con la finalidad de obtener un diagnóstico de sus fortalezas y debilidades, ofreciendo soluciones para un mejor desempeño de la misma.

Notas para la enseñanza del tema:

1. Comprueba que el participante puede describir los tipos de análisis financieros que se pueden efectuar.
2. Solicita al participante que revise el video: Dextro. (2012, 9 de noviembre). *Introducción al análisis de estados financieros – Análisis vertical de los estados financieros*. [Archivo de video]. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=h6gfW0p0Aks> y elabore un mapa mental que describa el contenido.
3. Comprueba que el alumno puede interpretar los resultados de los análisis financieros efectuados, contextualizados en la realidad de la empresa.

Tema 7

Objetivo:

Describe los pasos del proceso presupuestal en la organización, para generar la información financiera estimada de acuerdo a los supuestos establecidos por la dirección.

Notas para la enseñanza del tema:

1. Comprueba que el participante describe las ventajas del proceso presupuestal.
2. Solicita al participante que revise el video: Reyes, M. (2013, 20 de octubre). *Calculo del presupuesto maestro*. [Archivo de video]. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=7aMUPh0MlgE> y elabore un mapa mental que describa el contenido del video.
3. Verifica que el participante pueda explicar el proceso de elaboración de los estados financieros proforma.

Tema 8

Objetivo:

Enumerar y analizar las ventajas y desventajas de las unidades estratégicas de negocio para preparar reportes de desempeño de acuerdo a la manera en que se encuentran estructuradas.

Notas para la enseñanza del tema:

1. Solicita al participante que revise el video: Verdú, A. (2012, 30 de octubre). *Unidades estratégicas*. [Archivo de video]. Recuperado de https://www.youtube.com/watch?v=kzuCYhT_21U y elabore un mapa mental que describa el contenido del video.
2. Solicita al participante que describa los distintos métodos para determinar los precios de transferencia.
3. Comprueba que el participante pueda explicar el concepto de ingreso residual.

Tema 9

Objetivo:

Analizar las diversas fuentes de financiamiento con las que cuenta una empresa, para determinar el costo de capital que se debe pagar por hacer uso de ellas.

Notas para la enseñanza del tema:

1. Que el participante entienda que la principal función de la CONDUSEF es la protección y defensa de los usuarios, debiendo hacer esfuerzos para que éstos estén bien educados.
2. Describa correctamente la naturaleza jurídica de la comisión y por qué tiene autoridad técnica y jurídica.
3. Que el participante tenga claras las facultades encomendadas a dicha comisión.

Tema 10

Objetivo:

Describir el concepto de estructura financiera, para determinar la mezcla de financiamiento más adecuada de acuerdo a las características de la empresa.

Notas para la enseñanza del tema:

1. Pedir al participante que revise el video: Chávez, H. (2011, 19 de septiembre). *Calculo de Grado de Apalancamiento*. [Archivo de video]. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=wzrs51TF7PU> y que elabore un mapa mental que describa el contenido del video.
2. Verifica que el participante pueda determinar el porcentaje que se va a modificar la utilidad en operación utilizando el grado de apalancamiento operativo y el incremento/decremento en ventas.
3. Solicita al participante que describa el punto de indiferencia y que explique su importancia en la conformación de la estructura financiera.

Tema 11

Objetivo:

Determinar el importe para fijar el precio de un producto, utilizando los principales métodos establecidos.

Notas para la enseñanza del tema:

1. Determina si el participante conoce las razones que hacen que una empresa establezca precios a corto plazo y precios a largo plazo.
2. Revisa que el alumno puede determinar el precio a asignar de un producto utilizando el método de precio basado en los costos.
3. Comprueba que el participante puede describir los tres factores que afectan la fijación de precio de un producto.

Tema 12

Objetivo:

Describir el perfil del cliente y determinar su rentabilidad utilizando los modelos correspondientes.

Notas para la enseñanza del tema:

1. Comprueba que el participante conoce los objetivos de la asignación de costos por medio del método ABC.
2. Revisa que el alumno puede calcular el monto que se debe asignar de gastos indirectos a cada división utilizando los conceptos de asignación correspondientes.
3. Determina si el participante conoce y determina la importancia del perfil de rentabilidad del cliente.

Tema 13

Objetivo:

Calcula la modificación en la utilidad de operación de una empresa, con la finalidad de describir los elementos que dieron como resultado esta diferencia.

Notas para la enseñanza del tema:

1. Comprueba que el participante pueda describir las ventajas y limitaciones del Balanced Scorecard.
2. Solicita al participante que revise y describa las cuatro perspectivas que conforman el Balanced Scorecard.
3. Que el participante revise las fases para desarrollar un Balanced Scorecard y realice un mapa mental del mismo.

Tema 14

Objetivo:

Muestra los diferentes tipos de fusiones y adquisiciones que se presentan en el entorno de los negocios a nivel mundial, calculando los efectos contables y financieros cuando se realizan estas transacciones y evaluando los beneficios obtenidos.

Notas para la enseñanza del tema:

1. Comprueba que el participante conoce los objetivos de las fusiones.
2. Revisa que el alumno puede calcular el valor de una nueva empresa cuando hay una fusión.
3. Que el participante pueda explicar la diferencia entre adquisición fusión y desinversión.

Tema 15

Objetivo:

Describe los procesos que se siguen cuando hay insolvencia, con la finalidad de realizar las acciones que resulten pertinentes para lograr que una empresa continúe en funcionamiento, utilizando adicionalmente los instrumentos de predicción para señalar los riesgos de quiebra

Notas para la enseñanza del tema:

1. Comprueba que el participante conoce la diferencia entre quiebra y suspensión de pagos.
2. Revisa que el participante pueda describir los diferentes tipos de quiebra que se pueden presentar para una empresa.
3. Comprueba que el participante puede describir las etapas del concurso mercantil.

Certificado en Análisis de inversiones Curso en Consultoría financiera

A lo largo del curso en Consultoría financiera has adquirido conocimientos, habilidades y aptitudes que culminan en experiencias de aprendizaje con alto valor curricular y profesional, gracias a las actividades del curso ahora puedes demostrar el dominio completo de la competencia:

Ofrece soluciones para elevar la rentabilidad de la empresa por medio de asesoría financiera, proponiendo estrategias adecuadas para cada fase del ciclo operativo de la empresa y, de ser necesario, modificar la estructura de la empresa.

Por esta razón, la evidencia consiste en el desarrollo de un análisis financiero de una empresa utilizando el método de razones financieras, para determinar su solvencia aplicando el modelo de Altman. Durante el presente curso realizarás dos avances de evidencia y una evidencia final.

A continuación, revisa las instrucciones para cada avance:

Avance de evidencia 1.

Análisis del desempeño financiero de una empresa utilizando razones financieras.

La primera parte de la Evidencia radica en comparar a la empresa contra el promedio de la industria, identificar debilidades y fortalezas, para asesorarla sobre cómo darle más competitividad.

Requerimientos: equipo de cómputo con Office

Entregables: hoja de cálculo que contenga el cálculo de las razones financieras de la Compañía Comercializadora de Productos Especiales, de acuerdo a listado de razones promedio para el sector, el reporte que presente el análisis del desempeño de la empresa resaltando sus fortalezas y debilidades, así como el análisis del ciclo de efectivo. Así como el análisis de sensibilidad que permita mejorar los indicadores y aproximarlos al promedio de la industria.

Avance de evidencia 2.

Determinación del rendimiento esperado en la utilidad por acción al incremento estimado en las ventas bajo un análisis de sensibilidad multivariado.

Requerimientos: equipo de cómputo con Office.

Entregables: hoja de Excel que modele la variación de la utilidad de la empresa bajo un análisis de sensibilidad de distintas variables.

Evidencia final.

Estimación del riesgo de incumplimiento de la empresa.

Requerimientos: Equipo de cómputo con Office.

Entregables: Hoja de cálculo que desarrolle un modelo para la determinación del riesgo de incumplimiento con base en las metodologías expuestas en clase.

A. Lee el siguiente caso:

Esta primera fase de la asesoría, radica en comparar a la empresa contra el promedio de la industria, identificar las ventanas de oportunidad y asesorar a la empresa sobre cómo ser más competitiva.

Para que puedas empezar el análisis, el director financiero te ha proporcionado los estados financieros de la empresa (tablas 1 y 2), de la misma manera, te ha proporcionado las razones financieras principales de la industria en el sector comercializador (tabla 3).

Tabla 1

Compañía comercializadora de productos especiales			
Balance general al 31 de diciembre de 2016			
Activo		Pasivo	
Efectivo	24,111,571	Cuentas por pagar	15,314,883
Cuentas por cobrar	67,826,639	Documentos por pagar	112,900,744
Inventarios	7,207,696	Acreedores diversos	1,768,739
Otros	56,805,469	Impuestos por pagar	1,848,324
Total activo circulante	155,751,375	Otros	1,452,497
Planta, equipo neto	6,339,254	Total pasivo corto plazo	133,285,187
Cuentas por cobrar	26,316,785	Documentos por pagar LP	26,868,682
Otros	30,822,064	Total del pasivo	160,153,769
Total activo no circulante	63,478,103	Capital contable	59,075,709
Total de activos	219,229,478	Pasivo & Capital	219,229,478

Tabla 2

Estado de resultados al 31 de diciembre de 2016	
Ventas netas (todas a crédito)	18,253,613
Costo de ventas	6,522,622
Utilidad bruta	11,730,991
Gastos de venta, administrativos	8,752,871
Intereses	1,317,397
Utilidad antes de impuestos	1,660,723
Impuestos	451,385
Utilidad neta	1,209,358

Tabla 3

Compañía Comercializadora de Productos Especiales Razones financieras promedio de la industria	
	Promedio de la industria
Razón circulante	1.1
Razón ácido	0.9
Periodo promedio de cuentas por cobrar	45 días
Periodo promedio de cuentas por pagar	30 días
Periodo promedio del inventario	41 días
Rotación del activo fijo	1.75
Rotación del activo total	1.25
Deuda	0.38
Deuda/ Capital	0.75
Veces del interés ganado	5
Margen bruto	505
Margen neto	21.15%
Rendimiento sobre los activos	15.75%
Rendimiento sobre el capital contable	28.85%
Ciclo operativo	80 días
Ciclo de efectivo	30 días

B. De acuerdo a la información anterior, se te solicita realizar las siguientes actividades:

1. Calcular todas las razones financieras de la Compañía Comercializadora de Productos Especiales que se presentan en la tabla del promedio de la industria.
2. Calcular el ciclo operativo y de efectivo de la Compañía Comercializadora de Productos Especiales.
3. Comparar el desempeño de la Compañía Comercializadora de Productos Especiales en cada razón, en relación con la industria.
4. Comparar el desempeño de la Compañía Comercializadora de Productos Especiales en el ciclo operativo y de efectivo y señalar por qué el resultado podría considerarse positivo o negativo en relación con la industria.
5. Determinar en qué indicadores la empresa tiene ventanas de oportunidad, respecto al promedio de la industria.
6. Proponer ajustes a la estructura del balance y resultados de la empresa que le permitan estar en el promedio de la industria.
7. Cualitativamente, exponer la viabilidad de la propuesta.
8. Identificar a otra empresa del sector industrial que cuente con mayores fortalezas que le acerquen más al promedio de la industria y comparar la estructura de balance y resultados con la propuesta del inciso 6.

	Criterio	Puntaje
1	Calcula las razones financieras de la Compañía Comercializadora de Productos Especiales que se presentan en la tabla del promedio de la industria.	10
2	Calcula el ciclo operativo y de efectivo de la Compañía Comercializadora de Productos Especiales de manera correcta.	10
3	Compara el desempeño de la Compañía Comercializadora de Productos Especiales; en cada razón, comenta por qué el resultado podría considerarse positivo o negativo en relación con la industria.	20
4	Compara el desempeño de la Compañía Comercializadora de Productos Especiales, en el ciclo operativo y de efectivo, y señala por qué el resultado podría considerarse positivo o negativo en relación con la industria.	15
5	Realiza una evaluación global del desempeño de la Compañía Comercializadora de Productos Especiales en comparación con otras empresas del sector y elabora un reporte que presente las fortalezas y debilidades detectadas, así como las posibles soluciones.	15
6	Presenta los ajustes a la estructura del balance y resultados de la empresa que le permiten estar en el promedio de la industria.	10
7	Expone cualitativamente la viabilidad de su propuesta.	10
8	Identifica a otra empresa del sector industrial que cuente con mayores fortalezas que le acerquen más al promedio de la industria y compara la estructura de balance y resultados con su propuesta.	10
TOTAL		100

Avance de evidencia 2. Determinación efecto en la utilidad en operación ventas, bajo un análisis de sensibilidad multivariado

A. La información y datos para la fase dos son los siguientes:

Ahora la Compañía Comercializadora de Productos Especiales se encuentra en un proceso de planeación con respecto a sus utilidades. Tú, como asesor financiero, debes mostrar el impacto que tendría en la utilidad de la empresa y en el capital, utilizando un análisis de sensibilidad multivariado, que sea estructurado en tres escenarios:

- Optimista: considerando incremento en ventas y reducción de costos, con base en el promedio del mercado, que impliquen mejora en la posición de mercado de la empresa y eficiencias operativas dentro del marco razonable de la industria.
- Base: proyección inercial de ventas y costos que no implique algún cambio en la estructura de la empresa.
- Pesimista: impacto de un escenario de estrés en la economía, que implique caídas en las ventas, con base en escenarios ya observados en México y en esa industria, de tal manera que impacte negativamente a las utilidades y al capital. Asimismo, considerar afectaciones negativas en la estructura del pasivo.

Estado de resultados al 31 de diciembre de 2016	
Ventas netas (todas a crédito)	18,253,613
Costo de ventas	6,522,622
Utilidad bruta	11,730,991
Gastos de venta, administrativos	8,752,871
Intereses	1,317,397
Utilidad antes de impuestos	1,660,723
Impuestos	451,365
Utilidad neta	1,209,358

B. Elabora los cálculos necesarios para resolver los siguientes puntos:

1. Determinar el impacto en los resultados y el balance de la empresa en el escenario Optimista, considerando incremento en ventas y reducción de costos, con base en el promedio del mercado, que impliquen mejora en la posición de mercado de la empresa y eficiencias operativas dentro del marco razonable de la industria y demuestra la razonabilidad de sus cálculos.
2. Determinar el impacto en los resultados y el balance de la empresa en el escenario Base, proyección inercial de ventas y costos, que no impliquen algún cambio en la estructura de la empresa y demuestra la razonabilidad de sus cálculos y demuestra la razonabilidad de sus cálculos.
3. Determinar el impacto en los resultados y el balance de la empresa en el escenario Pesimista, impacto de un escenario de estrés en la economía, que impliquen caídas en las ventas con base en escenarios ya observados en México y en esa industria, de tal manera que impacte negativamente a las utilidades y al capital. Asimismo, considerar afectaciones negativas en la estructura del pasivo y demuestra la razonabilidad de sus cálculos.

	Criterio	Puntaje
1	Determina el impacto en los resultados y el balance de la empresa en el escenario Optimista; considera el incremento en ventas y reducción de costos con base en el promedio del mercado que implica mejora en la posición de mercado de la empresa y eficiencias operativas dentro del marco razonable de la industria. Demuestra la razonabilidad de sus cálculos.	40
2	Determina el impacto en los resultados y el balance de la empresa en el escenario Base, proyección inercial de ventas y costos que no impliquen algún cambio en la estructura de la empresa y demuestra la razonabilidad de sus cálculos.	30
3	Determina el impacto en los resultados y el balance de la empresa en el escenario Pesimista; impacto de un escenario de estrés en la economía que implique caídas en las ventas con base en escenarios ya observados en México y en esa industria, de tal manera que impacte negativamente a las utilidades y al capital. Asimismo, considera afectaciones negativas en la estructura del pasivo y demuestra la razonabilidad de sus cálculos.	30
TOTAL		100

A. La información y datos para el cierre de la evidencia son los siguientes:

Considera el modelo Z de Altman expuesto en el último tema del curso, para predecir el grado de insolvencia o bien, la viabilidad para ser sujeto de crédito de la **Compañía Comercializadora de Productos Especiales** con la que se ha trabajado en esta evidencia.

Balance General al 31 de diciembre de 2016			
Activo		Pasivo	
Efectivo	24,111,571	Cuentas por pagar	15,314,883
Cuentas por cobrar	67,826,639	Documentos por pagar	112,900,744
Inventarios	7,207,696	Acreedores diversos	1,768,739
Otros	56,805,469	Impuestos por pagar	1,848,324
Total activo circulante	155,751,375	Otros	1,452,497
Planta, equipo neto	6,339,254	Total pasivo corto plazo	133,285,187
Cuentas por cobrar	26,316,785	Documentos por pagar LP	26,868,582
Otros	30,822,064	Total del pasivo	160,153,769
Total activo no circulante	63,478,103	Capital contable	59,075,709
Total de activos	219,229,478	Pasivo & Capital	219,229,478

Estado de resultados al 31 de diciembre de 2016	
Ventas netas (todas a crédito)	18,253,613
Costo de ventas	6,522,622
Utilidad bruta	11,730,991
Gastos de venta, administrativos	8,752,871
Intereses	1,317,397
Utilidad antes de impuestos	1,660,723
Impuestos	451,365
Utilidad neta	1,209,358

B. Elabora los cálculos necesarios para resolver los siguientes puntos:

1. Calcular el índice del indicador Z y de acuerdo a la información obtenida, señala si la empresa se encuentra en insolvencia o es sujeto de crédito.
2. De ser probable la insolvencia, ¿qué propondrías para evitarla?, dentro del marco del promedio de la industria. Demuestra la razonabilidad de tus cálculos.
3. En caso de ser sujeto de crédito, elabora un análisis de sensibilidad sobre las principales variables que integran el indicador Z, que fuercen a la empresa a la insolvencia, dentro del marco del promedio de la industria. Demuestra la razonabilidad de tus cálculos.

1
Análisis de inversiones
LSFZ6002 competencia: Consultoría financiera

Serás capaz de ofrecer soluciones para elevar la rentabilidad de la empresa por medio de asesoría financiera, proponiendo estrategias adecuadas para cada fase del ciclo operativo de la empresa y, de ser necesario, modificar la estructura de la empresa.

Instrucciones:

Cada unidad de competencia tiene un valor. Si el participante cumple con cada unidad, deberá colocar la palabra "sí" en la columna "¿Cumple?" y escribir el mismo valor en la columna "Puntaje". Por el contrario, si el participante no cumple con la unidad, deberá escribir la palabra "no" en la columna "¿Cumple?" y un puntaje de 0 en la columna de la derecha.

Unidades de competencia y criterios correspondientes	Valor	¿Cumple?	Puntaje
Análisis financiero			
1. Analiza el desempeño financiero de una empresa utilizando razones financieras			
a. Calcula las razones financieras de la Compañía Comercializadora de Productos Especiales que se presentan en la tabla del promedio de la industria	5		
b. Calcula el ciclo operativo y de efectivo de la Compañía Comercializadora de Productos Especiales de manera correcta	5		
c. Compara el desempeño de la Compañía Comercializadora de Productos Especiales; en cada razón, comenta por qué el resultado podría considerarse positivo o negativo en relación con la industria	5		
d. *Compara el desempeño de la Compañía Comercializadora de Productos Especiales, en el ciclo operativo y de efectivo, y señala por qué el resultado podría considerarse positivo o negativo en relación con la industria	5		
2. Evalúa el desempeño de la compañía con respecto a empresas del sector			
e. Realiza una evaluación global del desempeño de la Compañía Comercializadora de Productos Especiales en comparación con otras empresas del sector y elabora un reporte que presente las fortalezas y debilidades detectadas, así como las posibles soluciones	5		
f. *Presenta los ajustes a la estructura del balance y resultados de la empresa que le permiten estar en el promedio de la industria	5		
g. Expone cualitativamente la viabilidad de su propuesta	5		
h. Identifica a otra empresa del sector industrial que cuente con mayores fortalezas que le acerquen más al promedio de la industria y compara la estructura de balance y resultados con su propuesta	5		
Impactos en escenario pesimista, base y optimista y predicción de insolvencia			
3. Determina efecto en la utilidad en operación de ventas bajo un análisis de sensibilidad multivariado			
i. *Determina el impacto en los resultados y el balance de la empresa en el escenario Optimista; considera el incremento en ventas y reducción de costos con base en el promedio del mercado. Demuestra la razonabilidad de sus cálculos	10		
j. *Determina el impacto en los resultados y el balance de la empresa en el escenario Base, proyección inercial de ventas y costos que no implican algún cambio en la estructura de la empresa y demuestra la razonabilidad de sus cálculos.	10		
k. *Determina el impacto en los resultados y el balance de la empresa en el escenario Pesimista; con base en escenarios ya observados en México y en esa industria, que impacte negativamente a las utilidades y al capital. Considera afectaciones negativas en la estructura del pasivo y demuestra la razonabilidad de sus cálculos	10		
4. Propone un plan para evitar insolvencia			
l. Calcula el índice del indicador Z de acuerdo a la información obtenida y señala si la empresa se encuentra en insolvencia o es sujeto de crédito	10		
m. *Realiza una propuesta dentro del marco del promedio de la industria para evitar insolvencia y demuestra la razonabilidad de sus cálculos	10		
n. *Elabora un análisis de sensibilidad sobre las principales variables que integran el indicador Z, que fuercen a la empresa a la insolvencia dentro del marco del promedio de la industria, en el caso de ser sujeto de crédito	10		