



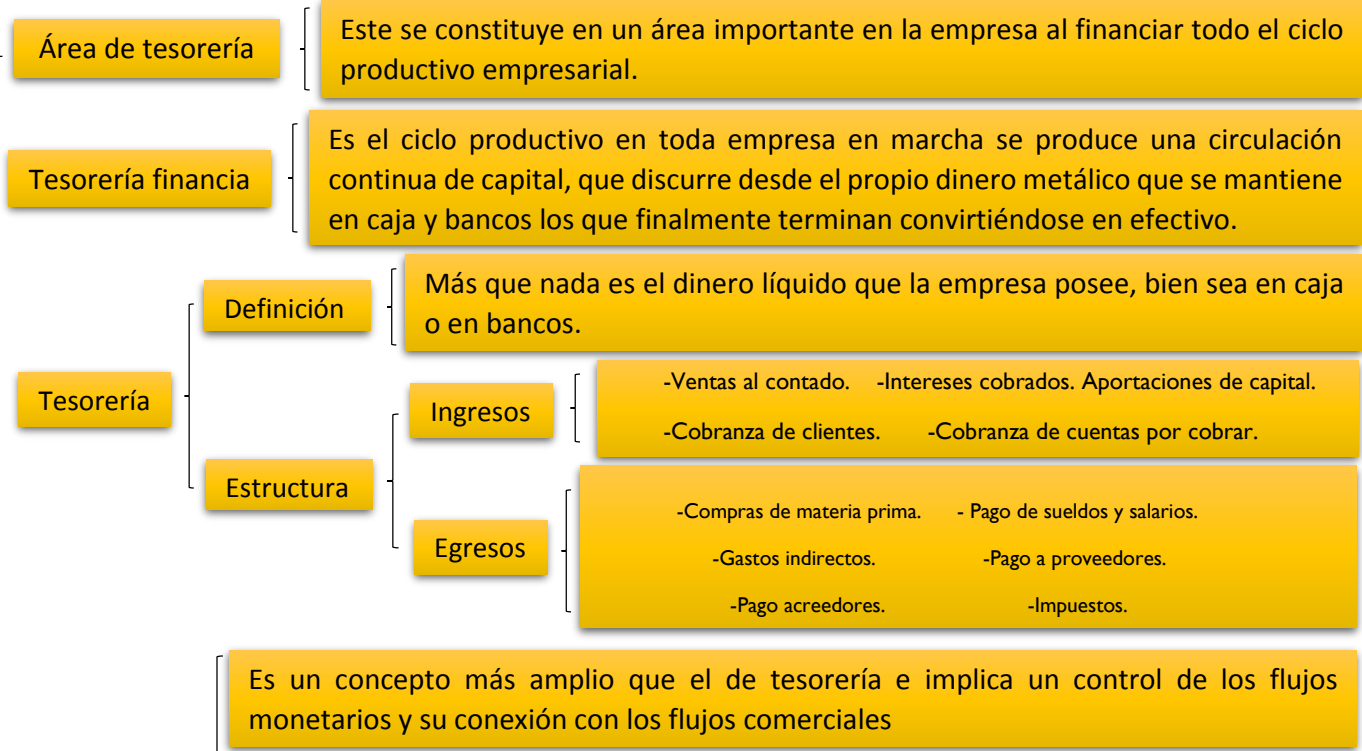
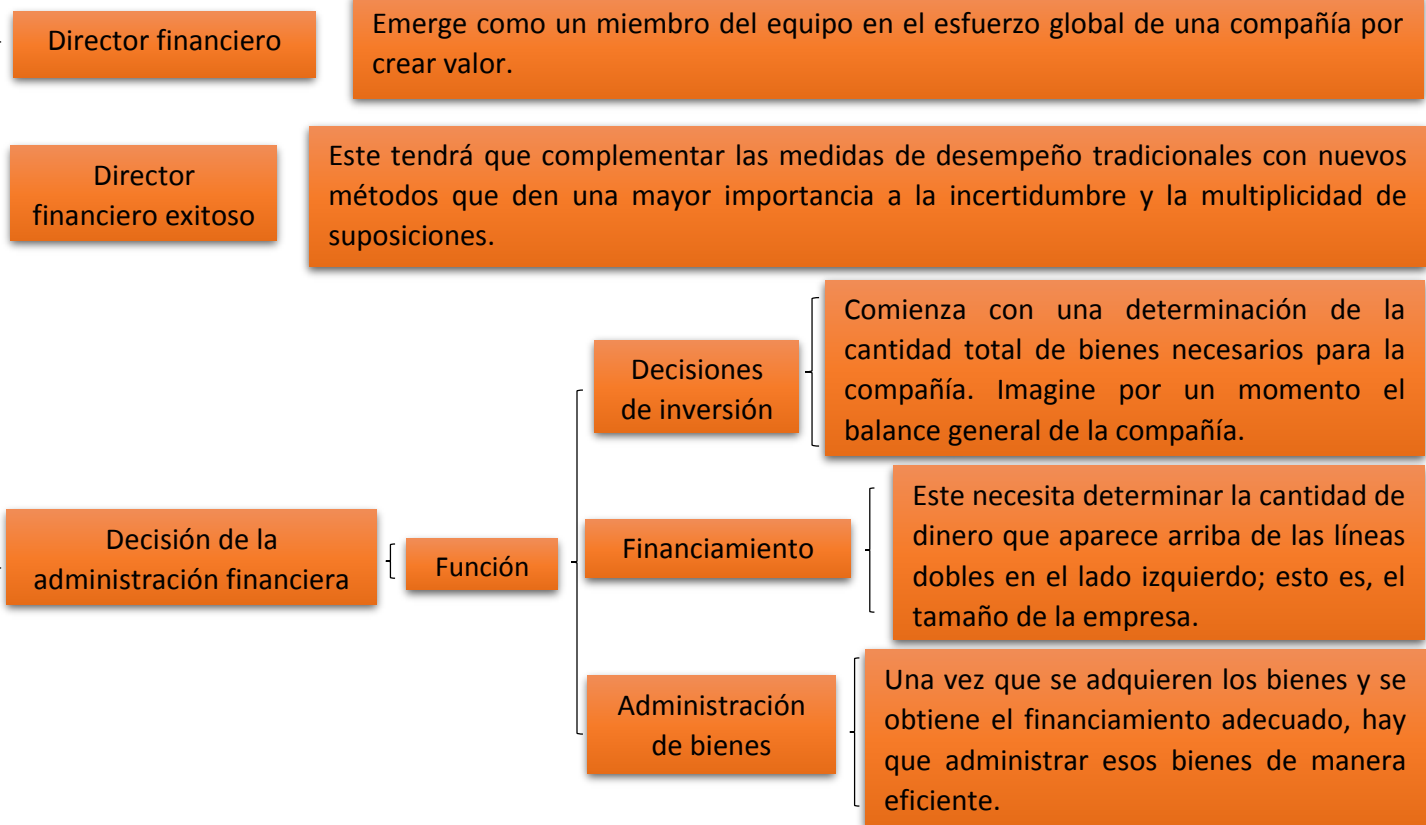
PLANEACION Y CONTROL FINANCIERO.

LIC. ADMINISTRACION Y ESTRATEGIA DE NEGOCIOS.

MAESTRA: YANETH DEL ROCIO ESPINOSA.

ALUMNA: VANESSA GUADALUPE SANCHEZ PIMENTEL.

Funcionamiento de la empresa



Principales Características

Administración financiera de tesorería

Gestión de la tesorería

Principales funciones

- Son el control y gestión de:
- Dinero disponible.
 - Fondos retenidos en corriente.
 - Cuentas que se espera que se transformen en liquidez, pero aún no lo son, por ejemplo, la cuenta de clientes.
 - Las cuentas de clientes y proveedores y el circuito de cobros y pagos.
 - Las necesidades de liquidez a corto plazo.
 - Los excesos o recursos ociosos de liquidez.

Objetivos

- Minimizar las necesidades de financiación ajenas y los costes financieros.
- Reducir al máximo los fondos retenidos en corriente (buscar su liquidez)
- Minimizar el coste de las transacciones, los riesgos monetarios y aquellos inherentes al

El presupuesto anual de tesorería

Documentos

El empresario, aplicando los conocimientos de que dispone sobre las pautas de cobro y pago, debe de establecer un primer esbozo de la situación de tesorería, mensual o trimestralmente.

La cuenta de resultados previsional que recoge todos los flujos de naturaleza económica y financiera.

El balance previsional que mostrará la situación de equilibrio/desequilibrio que alcanzará la empresa en función de los objetivos que marquen los presupuestos operativos y de inversiones.

El estado de flujos de caja previsional y el presupuesto de tesorería: en los que aparecerán las causas de origen y aplicación de los fondos y todos los cobros y pagos derivados de cualquier operación prevista para el ejercicio.

Errores

Elaborar la previsión de tesorería en base a criterios contables y no de gestión.

No efectuar una identificación completa y exhaustiva de todos los gastos e ingresos.

Espaciar excesivamente los plazos de revisión de la tesorería.

No realizar una estimación de ventas para el futuro.

No corregir de forma inmediata las previsiones de tesorería a medida que se va disponiendo de la información.

El Estado de Flujos de Tesorería

Las empresas obligadas a presentar las cuentas anuales deberán incluir, un Estado de Flujos de Tesorería, también llamado Estado de Flujos de Efectivo, en el que se recogerán los cobros y los pagos registrados durante cada ejercicio por la empresa.

Grandes grupos

Flujos de efectivo de actividades de inversión

Se incluyen los pagos provocados por la adquisición de activos no corrientes y los cobros procedentes de la venta de los mismos o de su amortización al vencimiento.

Flujos de efectivo de actividades de financiamiento

Estos son los cobros y los pagos procedentes de las operaciones relacionadas con la obtención y el reembolso de los capitales ajenos y propios que financian la actividad de la persona autónoma.

Cuentas por cobrar

Ésta representa el crédito que concede la empresa a consumidores en cuenta abierta, para sostener y aumentar las ventas.

Clasifica

Clientes.

Deudores diversos.

Documentos por cobrar (corto plazo).

Políticas de crédito y cobranza

Las condiciones económicas son el precio de los productos, la calidad de todos éstos y las políticas de crédito de la empresa son factores importantes que influyen sobre su nivel de cuentas por cobrar.

Estándares de crédito

La política de crédito puede tener una influencia significativa sobre las ventas. Ya que, si los competidores extienden el crédito sin restricciones y nosotros no, la política llega a tener un efecto de desaliento en el esfuerzo de marketing de la empresa.

Términos de crédito

Los términos de crédito especifican el tiempo durante el cual se extiende el crédito a un cliente y el descuento, si lo hay, por pronto pago.

Políticas y procedimientos de cobranza

La compañía determina su política completa de cobranza mediante la combinación de los procedimientos de cobro que emprende, incluyen envío de cartas y faxes, llamadas telefónicas, visitas personales y acción legal.

Administración financiera de cuentas por cobrar

Análisis del solicitante de

Una vez que la empresa ha establecido los términos de venta que ofrecerá, debe evaluar a los solicitantes de crédito individuales y considerar las

