



Nombre del alumno:

Mabel Domínguez Aguilar.

Nombre del profesor:

M.A.S.S Y M.E.F.C.P. Roció Guadalupe
Aguilar Avendaño.

Materia:

Administración Financiera.

Nombre del trabajo:

Cuadro sinóptico unidad VI y VII

Grado:

2do. Cuatrimestre

Comitán de Domínguez, Chiapas a 22 de Enero de 2021.

ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

CUENTAS POR COBRAR

Cuentas que representan derechos exigibles originados por las ventas, servicios prestados, otorgamientos de préstamos o cualquier otro concepto análogo.

CLASIFICACIÓN

- Clientes.
- Deudores diversos.
- Documentos por cobrar (corto plazo).

FACTORES

- Plazo
 - Monto
 - Tasa de interés
 - Tiempo
 - Requisitos para otorgar el crédito
 - Cobranza
 - Sanciones por incumplimiento
 - Beneficios por pronto pago
- Descuento concedido por pronto pago. Incentivo que se ofrece a los clientes cuando pagan en un periodo determinado.

TÉCNICAS DE GESTIÓN

- Determinar:
- condiciones de venta,
 - tiempo de crédito,
 - descuentos de pronto pago.
 - Que comprobante de deuda se va a exigir.
 - Forma de contrato.
 - Cuanto crédito se concederá.
 - Analizar la probabilidad de pago de los clientes, mediante historial previo.

OBJETIVO

Estimular ventas y ganar clientes. Esta relacionada con el giro del negocio y la competencia. Herramienta de mercadotecnia.

POLÍTICAS DE CRÉDITO Y COBRANZA

- Evaluación de crédito.
 - Referencias comerciales y personales.
 - Carácter estacional de las ventas.
 - Volumen de ventas de crédito.
- Carácter. Comportamiento que han tenido para cumplir sus obligaciones.
 - Capacidad. Análisis de información financiera para conocer si tiene liquidez.
 - Capital. Posición financiera que tienen los clientes (patrimonio).
 - Colateral. Garantías tangibles.
 - Condiciones. Evaluación del entorno.

DEPARTAMENTO DE CRÉDITO Y COBRANZA

Tiene como responsabilidad otorgar, vigilar y supervisar las cuentas por cobrar.

Cartera de clientes

Clasificación

- A Excelente pagador
- B Buen pagador
- C Regular
- D Malo
- E Castigo (no recuperable)

Se identifican

- Nombre del cliente.
- Numero de cliente.
- Saldo de la cuenta.
- Importe vigente.
- Importe vencido.
- Números de facturas.
- Fechas de créditos.

Estrategias en la administración de clientes

- Ofertar crédito a los clientes para conservarlos o atraer nuevos.

Estrategias para recuperar cuentas atrasadas

- Enviar avisos o estados de cuenta a clientes con cuentas vencidas, así como recordatorios constantes. Usando todas las opciones posibles para llegar a un acuerdo y reestructurar la cuenta. En caso de no llegar a ningún arreglo la cuenta se pasa al área jurídica o a una agencia de cobranza.

FINANCIAMIENTO POR PLAZOS

CORTO PLAZO

Préstamo de recursos o dinero con un plazo corto para el reembolso total. Siendo de bajo riesgo y una herramienta para potenciar el rendimiento de la empresa.

- Ventajas
- Fáciles de conseguir.
 - Por lo general no solicitan garantía.
 - Útiles para las necesidades de capital de trabajo.
 - Se obtienen con rapidez.
- Desventajas
- Tasa de interés alta.
 - La tasa de interés puede impactar en las empresas.
 - Disminución de ganancias por uso de tarjetas de crédito.
 - No son adecuados para empresas que tengan otras deudas.

Tipos

- Financiamiento a corto plazo con garantía:** se obtiene un financiamiento a partir de garantías específicas, colaterales
- Financiamiento a corto plazo sin garantía:** consiste en obtener fondos sin comprometer activos fijos como garantía.

MEDIANO PLAZO

Permite inversión para comprar, refinanciar deudas de corto o largo plazo, que permitirá el desarrollo de la empresa.

- Tipos
- Bancos comerciales:** Las necesidades de los prestatarios y el deseo de los banqueros a que el dinero trabaje para generar.
 - Prestamos para adquisiciones de equipo por parte de compañías financieras.** Esto en consecuencia de la mecanización industrial.
- Métodos
- Comprarlo a plazos.
 - Rentarlo.

Por agencias gubernamentales. Existen varios programas de préstamos, pero una elevada porción de las solicitudes son rechazadas.

LARGO PLAZO

Se encuentra por encima de los 5 años, debe existir una garantía tangible.

- Hipoteca
- Su finalidad para el prestatario es obtener un activo fijo, y para el prestatario la seguridad de pago por medio de dicha hipoteca.
- Ventajas
- Es rentable por que se puede obtener ganancias gracias a los intereses que genera.
 - Seguridad al prestatario.
 - El prestatario tiene la posibilidad de adquirir un bien.
- Desventajas
- Al prestatario le genera una obligación ante terceros.
 - Intervención legal a falta de pago.
- Como se utiliza
- Solicitando en el tribunal que la garantía no pase a manos del prestatario, logrando liquidar dicho préstamo.

- Acciones
- Participación patrimonial o de capital de un accionista.
- Ventajas
- Las acciones preferentes dan el empuje necesario y deseado al ingreso.
 - Son útiles para las negociaciones de fusión y adquisición de empresas.
- Desventajas
- Diluye el control de los actuales accionistas.
 - El alto costo de emisión de acciones.
- Clasificación
- Acciones preferentes.
 - Acciones comunes.

- Bonos
- Certificado escrito, que hace promesa a pagar en tiempo y forma lo estipulado.
- Ventajas
- Son fáciles de vender, y cuenta menos.
 - No cambia ni aminora el control de los accionistas.
- Desventajas
- La empresa debe tener cuidado el invertir en ese mercado.
- Como se utilizan
- Son hipotecas por lo que si no es pagado, se inicia acción legal y se remata la propiedad hipotecada.

- Arrendamiento financiero
- Contrato entre el propietario del bien y la empresa, el cual le permitirá el uso de los bienes por un periodo determinado
- Ventajas
- Deducible de impuestos.
 - Se puede adquirir el bien.
 - Evita la obsolescencia para la empresa.
 - Oportunidad a empresa con problemas financieros.
- Desventajas
- Mal uso.
 - Pago de intereses.
 - Es mas costoso que comprar un activo.
- Como se utilizan
- Se da un préstamo, que deberá pagarse en pagos periódicos obligatorios en el plazo determinado.

FINANCIAMIENTO

Son adquisiciones de capital para el arranque de una nueva empresa y su funcionamiento, o para cubrir alguna necesidad determinada de una empresa establecida.

FINANCIAMIENTO BANCARIO

Créditos concedidos por el sistema bancario a familias, empresas privadas y sector público.

- Ventajas
- Si el banco es flexible, habrá mas posibilidad de negociar un préstamo personalizado a las necesidades.
 - Estabiliza a empresas en caso de apuros de capital
- Desventajas
- Un banco estricto puede limitar indebidamente la operación
- Requerimientos
- Determinan cantidad necesaria.
 - Examinar costo-beneficio.
 - Documentación requerida (estados de cuenta de 3 meses, identificación, comprobante de domicilio, cartas de referencia)

FINANCIAMIENTO DE BANCA DE DESARROLLO

Buscan financiar y promover sectores productivos importantes. Para contribuir al crecimiento económico y de empleo, como las MiPymes, infraestructura pública, vivienda y sector rural

- Integrada por instituciones
- Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (Bansaf)
 - Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext)
 - Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (Banobras)
 - Banco Nacional de Ejército, Fuerza Aérea y Armada (Banjército)
 - Nacional Financiera (Nafin)
 - Sociedad Hipotecaria Federal (SHF)

FINANCIAMIENTO BURSÁTIL

Crédito de la bolsa de valores, las empresas emisoras pueden generar valor a su empresa y tendrán recursos para su expansión.

- Requisitos
- Historial de operaciones por lo menos de 3 años.
 - Que tengan un capital contable por lo menos de 20 millones de udís.
 - La suma de los últimos 3 años de ejercicios arrojen utilidades.
 - Numero de valores de por lo menos 15% del capital social pagado.
 - Alcance de por lo menos 200 inversionistas
 - Que cuente con gobierno societario.

ESTRATEGIAS

Consisten en encontrar la mejor forma de financiarse, ajustándose a la estrategia comercial y productiva de la empresa.

- Definir estrategia financiera y alinearla con la estrategia comercial.
- Prevenir las necesidades financieras.
- Planificar compras, ventas y formas de pago.
- Definir que herramientas financieras se utilizaron (porcentaje, costos y resultados).
- Calcular costo financiero anual para visualizar impacto.
- Tener diversidad y abrirse a nuevas alternativas de financiamiento.
- Cotizar financiamientos, para comparar.
- Transmitir las necesidades del siguiente año.
- Negociar tasas y condiciones.
- Elegir la línea acorde al destino y capacidad de pago.
- Invertir excedentes o capital de trabajo ocioso.