



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.

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

Métodos

- Comprarlo a plazos.
- Rentarlo.

LARGO PLAZO

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

Tipos

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 genere.
- 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.