



Manolo Enrique Rivera Escobar

Administración financiera

**M.A.S.S. Y M.E.F.C.P. ROCÍO GUADALUPE AGUILAR
AVENDAÑO**

**Administración de cuentas por
cobrar**

Financiamiento

Segundo cuatrimestre

Administración financiera

Administración de cuentas por cobrar

Concepto

En el mundo de hoy, es más difícil que los clientes liquiden los productos al contado, por ello las empresas ofertantes ofrecen la opción de liquidar sus cuentas a largo plazo, para ello ofrecen crédito

Las empresas deben supervisar siempre el nivel de sus cuentas por cobrar para que sea siempre solvente y evitar que tenga pérdidas por no recuperar el nivel de crédito otorgado a los clientes, la administración de cuentas por cobrar es la encargada de supervisar que todo esté en orden

Cartera de cuentas por cobrar

Las cuentas por cobrar se refieren a la lista de clientes a los cuales la empresa les otorga crédito para que puedan pagar lo adquirido a largo plazo y aumenten sus ventas y no pierdan clientes

Formación de las cuentas por cobrar

- * Clientes
- * Deudores diversos
- * Documentos por cobrar (Corto plazo)

Factores a considerar para otorgar

- *Plazo
- *Monto
- *Tasa de interés
- *Tiempo
- *Requisitos para otorgar el crédito
- *Cobranza
- *Sanciones por incumplimiento
- *Beneficios por pronto pago

Técnica de cuentas por cobrar

Pertencen al activo circulante, se generan a partir de las ventas a crédito y son necesarias para que el otorgamiento de un crédito sea exitoso

Etapas

- *Determinar condiciones de venta
- *Decidir que comprobante de deuda aplicar
- *Analizar la probabilidad de pago de los clientes
- *Decidir la cantidad de crédito que se va a dar
- *Decidir qué hacer con los deudores

Objetivos

- *Estimular ventas y atraer clientes
- * Sin competencia, reduce el monto de inversión
- *Se usa como herramienta de mercadotecnia para atraer ventas y utilidades

Descuento concedido por pronto pago

Es el descuento que las empresas les aplican a los clientes en el monto de su deuda por realizar su pago en un lapso de tiempo corto

La finalidad de aplicar el descuento por pronto pago es la de motivar a los clientes a que liquiden sus facturas lo más rápido posible

Políticas de crédito y cobranza

Son normas establecidas que deben seguir las empresas para saber si asignarle o no un crédito a un cliente

Normas más comunes

- *Evaluaciones de crédito
- * Referencias comerciales y personales
- *Carácter estacional de ventas
- *Volumen de ventas a crédito

Método de evaluación de las 5 c

- *Carácter
- *Capacidad
- *Capital
- *Colateral
- *Condición

Identificar las cuentas por cobrar

- *Nombre del cliente
- *Número de cliente
- * Saldo de cuenta
- *Importe vigente
- *Importe vencido
- *Número de facturas
- *Fechas de crédito

Estrategias para la administración de clientes

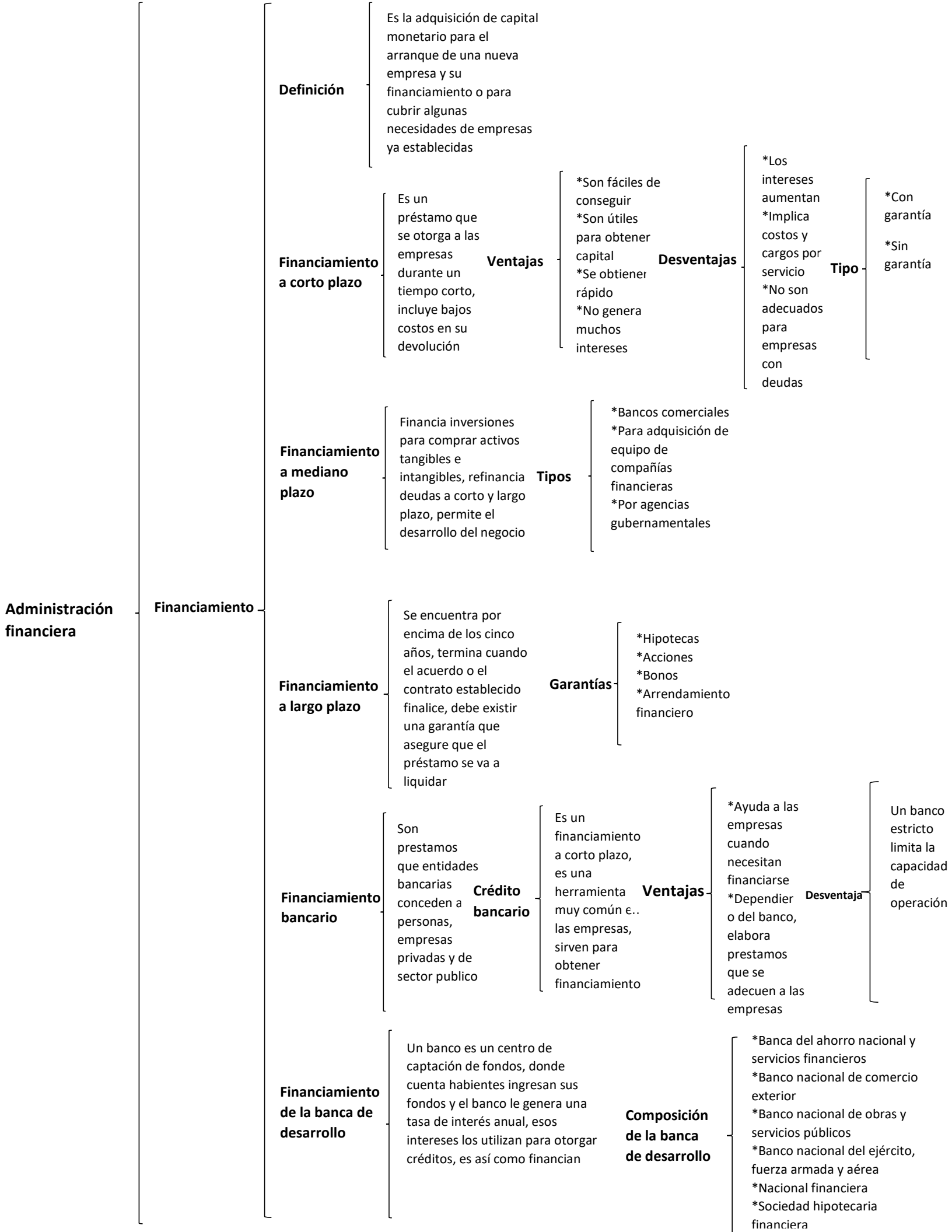
El crédito que otorgan las empresas permite atraer nuevos clientes y atraer nuevos

Ventajas de las ventas a crédito

- *Facilita las compras de los clientes
- *Aumenta ventas
- *Atrae nuevos clientes
- *Genera ganancias
- *Permite competir en el mercado

Estrategias para recuperar cuentas atrasadas

- Se envían avisos a los clientes para que liquiden su deuda
- Se usan métodos como el descuento por pronto pago



Administración financiera

Financiamiento

Definición

Es la adquisición de capital monetario para el arranque de una nueva empresa y su financiamiento o para cubrir algunas necesidades de empresas ya establecidas

Financiamiento a corto plazo

Es un préstamo que se otorga a las empresas durante un tiempo corto, incluye bajos costos en su devolución

Ventajas

- *Son fáciles de conseguir
- *Son útiles para obtener capital
- *Se obtienen rápido
- *No genera muchos intereses

Desventajas

- *Los intereses aumentan
- *Implica costos y cargos por servicio
- *No son adecuados para empresas con deudas

Tipo

- *Con garantía
- *Sin garantía

Financiamiento a mediano plazo

Financia inversiones para comprar activos tangibles e intangibles, refinancia deudas a corto y largo plazo, permite el desarrollo del negocio

Tipos

- *Bancos comerciales
- *Para adquisición de equipo de compañías financieras
- *Por agencias gubernamentales

Financiamiento a largo plazo

Se encuentra por encima de los cinco años, termina cuando el acuerdo o el contrato establecido finalice, debe existir una garantía que asegure que el préstamo se va a liquidar

Garantías

- *Hipotecas
- *Acciones
- *Bonos
- *Arrendamiento financiero

Financiamiento bancario

Son préstamos que entidades bancarias conceden a personas, empresas privadas y de sector público

Crédito bancario

Es un financiamiento a corto plazo, es una herramienta muy común e.. las empresas, sirven para obtener financiamiento

Ventajas

- *Ayuda a las empresas cuando necesitan financiarse
- *Dependier o del banco, elabora préstamos que se adecuen a las empresas

Desventaja

Un banco estricto limita la capacidad de operación

Financiamiento de la banca de desarrollo

Un banco es un centro de captación de fondos, donde cuenta habientes ingresan sus fondos y el banco le genera una tasa de interés anual, esos intereses los utilizan para otorgar créditos, es así como financian

Composición de la banca de desarrollo

- *Banca del ahorro nacional y servicios financieros
- *Banco nacional de comercio exterior
- *Banco nacional de obras y servicios públicos
- *Banco nacional del ejército, fuerza armada y aérea
- *Nacional financiera
- *Sociedad hipotecaria financiera

Administración financiera

Financiamiento

Financiamiento bursátil

Cuando una empresa se capitaliza en el mercado bursátil fortalece su estructura los beneficios para una empresa que emita capital le acarrea grandes beneficios

El mercado bursátil es para todas las empresas que quieran fortalecerse, que les interesa su futuro y que busque recursos nuevos

Estrategias de financiamiento

Siempre hay que tratar de buscar la mejor forma de financiamiento, que se ajuste a la estrategia comercial y productiva de la empresa

Alternativas de gestión

- *Elegir una estrategia y alinearla con la estrategia comercial
- *Prevenir las necesidades financieras
- *Planificar ventas, compras y formas de pago
- *Definir que herramientas se usaron al cierre del ejercicio
- *Calcular el costo financiero anual
- * Tener diversidad y abrirse a nuevas opciones de financiamiento
- *Solicitar cotizaciones de financiamiento
- *Negociar la tasa y condiciones
- *Elegir la línea a corde a la capacidad de pago
- *Invertir excedentes o capital de trabajo ocioso
- *Transmitir la necesidad del año siguiente