



**Cuadro Sinóptico
Administración Financiera.**

Alejandro de Jesús Sánchez Rosas

Universidad del Sureste

Administración Financiera

Mtra. Rocío Guadalupe Aguilar

Avendaño



ADMINISTRACION FINANCIERA

ADMINISTRACION DE CUENTAS POR COBRAR

- CARTERA DE CUENTAS POR COBRAR
 - ✓ "representa el crédito que concede la empresa a consumidores en cuenta abierta, para sostener y aumentar las ventas".
 - ✓ "aquellas cuentas que representan derechos exigibles originados por las ventas, servicios prestados, otorgamientos de préstamos o cualquier otro concepto análogo".
 - ✓ "una función de la administración financiera del capital de trabajo, ya que coordina los elementos de una empresa para maximizar su patrimonio y reducir el riesgo de una crisis de liquidez y ventas, mediante el manejo óptimo de las variables de política de crédito comercial concedidos y política de cobros".
- TECNICAS DE CUENTAS POR COBRAR
 - ❖ Deberán determinarse las condiciones de venta, el tiempo que se concederá a los clientes para que paguen sus facturas, si se está dispuesto a ofrecer un descuento por pronto pago.
 - ❖ Habrá que decidir el comprobante de deuda que se va a exigir, la forma de contrato con el cliente.
 - ❖ Deberá analizarse la probabilidad de pago de los clientes, emitiéndose según los historiales previos de los clientes o de los pasados estados financieros, tomándose como base las referencias bancarias.
 - ❖ Decidir cuánto crédito se está dispuesto a conceder a cada cliente, denegando los potenciales clientes dudosos, o aceptando el riesgo de unos pocos insolventes como parte del coste de crear una clientela permanente.
 - ❖ Una vez concedido el crédito, se presenta el problema de recaudar el dinero cuando llega el vencimiento siendo necesario seguir la marcha de
- DESCUENTO CONCEDIDO POR PRONTO PAGO
 - ❑ Es un descuento que nos aplica el proveedor o aplicamos al cliente cuando efectuamos el pago o nos efectúa el pago del importe de la factura que se deriva de una compra o venta en un corto período de tiempo.
 - ❑ Es una reducción concedida por el pago de una deuda antes de su vencimiento.
 - ❑ Es un incentivo que se ofrece a los clientes cuando pagan dentro de un período condicionado, es decir, es la reducción en el precio de venta pero manteniendo la calidad en el producto.
 - ❑ La finalidad de estas reducciones del precio es lograr que los clientes abonen sus facturas cuanto antes.
 - ❑ Para el comprador representan un ingreso porque paga su cuenta pagando menos de lo que debe, lo cual aumenta su utilidad.
- POLITICAS DE CREDITO Y COBRANZA
 - Son las normas establecidas que deben seguir las empresas para conocer si deben o no asignarle a un cliente un monto de crédito. Las normas más comunes para determinar si se concede el crédito pueden ser:
 - Evaluaciones de crédito.
 - Referencias comerciales y personales.
 - Carácter estacional de las ventas.
- ESTRATEGIAS EN LA ADMON. DE CUENTAS
 - La venta de bienes y servicios a crédito, es lo que se traduce en un aumento de tus ventas.
 - Un incremento de la participación de la empresa en el mercado y de las ganancias.
 - Vender bienes y servicios sin tener una política de crédito y mecanismos de cobertura de riesgo pone en peligro a la compañía.
 - Siempre se indica el crédito máximo que se puede autorizar a un cliente y los días para pagar (30, 60 ó 90 días).
 - Un anticipo requerido (enganche) y los procedimientos a seguir para verificar el historial crediticio de los nuevos clientes.

FINANCIAMIENTO

- FINANCIAMIENTO A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO
 - CORTO PLAZO
 - Es un préstamo de recursos o de dinero que se le otorga a una empresa durante un período de tiempo corto, éste puede ser un par de meses, e incluso semanas, y las ventajas principales de este tipo de financiamiento es que incluye bajos costes de devolución de dinero.
 - Tipos de Financiamiento a corto plazo.
 - Corto plazo con garantía: Es el financiamiento mediante el cual una empresa o negocio, puede obtener un financiamiento a partir de garantías específicas, que comúnmente tienen la forma de activo tangible.
 - Corto plazo sin garantía: Consiste en que el negocio o la empresa puede obtener fondos sin comprometer activos fijos de la misma como garantía.
 - MEDIANO PLAZO
 - Permite financiar inversiones para la compra de activos tangibles e intangibles, refinanciar deudas de corto y largo plazo, entre otros, permitiendo el desarrollo de su negocio.
 - Tipos de Financiamiento a Mediano plazo.
 - Bancos Comerciales
 - Prestamos para adquisiciones de Equipo por parte de compañías Financieras
 - LARGO PLAZO
 - Es un tipo de financiamiento que se encuentra por encima de los cinco años y se culmina de acuerdo al contrato o convenio que se realice. En este punto es muy importante recalcar que debe existir una garantía que permita realizar el trámite del préstamo poder una propiedad, un aval, joyas o pagarés.
 - Tipos de Financiamiento a Largo Plazo
 - Hipotecas
 - Acciones
 - Bonos
 - Arrendamiento Financiero