



**Nombre del alumno:** Mariela Verenice  
Sánchez Santiago.

**Nombre del profesor:**  
M.A.S.S. Y M.E.F.C.P. ROCÍO GUADALUPE AGUILAR  
AVENDAÑO.

**Nombre del trabajo:**  
CUADRO SINÓPTICO “ADMINISTRACIÓN DE EFECTIVO”

**Materia:** Administración financiera.

**Grado:** 2do Cuatrimestre

**Grupo:** A

Ocosingo, Chiapas a 21 de Enero de 2021.

# ADMINISTRACIÓN DEL EFECTIVO

## CUENTAS POR COBRAR

Representa el crédito que concede la empresa a consumidores en cuenta abierta, para sostener y aumentar las ventas.  
Se clasifican en:

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

Todas estas cuentas tienen un alto grado de exigibilidad, y se encuentran en el balance general en el rubro del activo circulante, y también son parte del estudio del capital de trabajo, además estas cuentas sirven para determinar el ciclo de efectivo.

Factores más importantes que se deben considerar para el otorgamiento de créditos

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

## Técnicas de cuentas por cobrar.

Su gestión consta de cinco etapas principales

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.

Habrà que decidir el comprobante de deuda que se va a exigir, la forma de contrato con el cliente.

Deberà 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

Una vez concedido el crédito, se presenta el problema de recaudar el dinero cuando llega el vencimiento siendo necesario seguir la marcha de los pagos previendo, qué hacer con los morosos.

## Políticas de crédito y cobranza.

Las políticas de crédito son las normas establecidas que deben seguir las empresas para conocer si deben o no asignarle a un cliente un monto de crédito

El método de las cinco "C"

- Carácter:** Es el estudio del comportamiento anterior que han tenido los clientes para cumplir con sus obligaciones de manera oportuna y en condiciones normales.
- Capacidad:** Es el análisis referente a la información financiera
- Capital:** Es la posición financiera (patrimonio) que tienen los clientes, y es necesario que se estudie para saber si el cliente cuenta con los fondos monetarios suficientes.
- Colateral:** Son las garantías tangibles con las que cuenta el cliente para garantizar el pago del monto otorgado en crédito.
- Condiciones:** Es la evaluación del entorno para conocer la situación que en algún momento pudiera afectar o beneficiar a la industria, comercio o empresa de servicios.

## Estrategias en la administración de clientes.

Para conservar los clientes y atraer nuevos, la mayoría de las empresas encuentran que es necesario ofrecer crédito.

Estrategia para recuperar cuentas atrasadas.

Se debe enviar un aviso o estado de cuenta a todos los clientes cuya fecha de pago esté vencida, seguido de otros "recordatorios". En caso de urgencia, acudir a una agencia de cobranza.

# FINANCIAMIENTO

Financiamiento son las adquisiciones de capital para el arranque de una nueva empresa y su funcionamiento, o para cubrir alguna necesidad determinada de una empresa establecida; digamos que es el proceso por medio del que una organización se hace de capital.

Uno de los problemas sobre los que hay que decidir en la gestión financiera de la empresa, es la elección entre financiación a largo plazo y financiación a corto plazo

## Financiamiento a corto, mediano y largo plazo

**Un financiamiento a corto plazo** es una magnífica herramienta para potenciar el rendimiento de la empresa, es un financiamiento con riesgo bajo y a corto tiempo.

**El préstamo de 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.

**El financiamiento a 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.

## Arrendamiento financiero.

Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes.