



**Nombre del alumno: Fabiola Briseida Cameras Alfonso**

**Nombre del profesor: M.A.S.SY M.E.F.C.D. Rocío Guadalupe  
Aguilar Avendaño**

**Nombre del trabajo: Cuadro sinóptico**

**Materia: Administración Financiera**

**Grado: 2° Cuatrimestre**

**Grupo: MAD0ISSCI020-A**

Ocosingo, Chiapas a 22 de Enero de 2021.

# ADMINISTRACION FINANCIERA

- ADMINISTRACIÓN DE CUENTAS  
POR COBRAR.-

Es el análisis de los clientes para poder otorgarles un crédito  
y el seguimiento de las mismas.



- 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.



# Administración de cuentas por cobrar

- Cartera de cuentas por cobrar.-

«Representa el crédito que concede la empresa a los clientes»

- Se clasifican en:
  - ❖ Clientes
  - ❖ Deudores diversos
  - ❖ Documentos por cobrar (corto plazo)

- Factores importantes a considerar para otorgar un crédito:
- ❖ Plazo
  - ❖ Monto
  - ❖ Tasa de interés
  - ❖ Sanciones por incumplimiento
  - ❖ Tiempo
  - ❖ Requisitos para otorgar el crédito
  - ❖ Cobranza
  - ❖ Beneficios por pronto pago

- Técnicas de cuentas por cobrar.-

- Su gestión consta de cinco etapas principales:

- ❖ Deberán determinarse las condiciones de venta y el tiempo para pagar sus facturas.
- ❖ Decidir el comprobante de deuda a exigir.
- ❖ Analizar la probabilidad de pago de clientes.
- ❖ Decidir el crédito que se le otorgará al cliente.
- ❖ Una vez concedido el crédito, se presenta el problema de recaudar el dinero.

- Descuento concedido por pronto pago.

- Es una reducción concedida por el pago de una deuda antes de su vencimiento.

- Se aplica en dos situaciones:
  - ❖ El proveedor nos descuenta un monto de la factura.
  - ❖ A los clientes se les reduce el monto del importe.



## Administración de cuentas por cobrar

- Políticas de crédito y cobranza.-

- Normas que deben seguir las empresas para saber si deben o no conceder un monto de crédito al cliente.

- Entre ellas se encuentra:

- ❖ Evaluaciones de crédito.
- ❖ Referencias comerciales y personales.
- ❖ Carácter estacional de las ventas.
- ❖ Volumen de ventas a crédito.

- Se aplica el método de las cinco «C»:

- ❖ Carácter.- Estudio del comportamiento del cliente.
- ❖ Capacidad.- Análisis para conocer la capacidad financiera.
- ❖ Capital.- Posición financiera de pago.
- ❖ Colateral.- Garantías que otorga el cliente.
- ❖ Condiciones.- Evaluación del entorno y conocer la situación del cliente.

- Estrategias en la administración de clientes.-

- Establecer convenios, calendarios de pagos o reduciendo el monto de los reembolsos.

- Acudir a una agencia de cobranza, en el último de los casos.

# FINANCIAMIENTO

- Financiamiento a corto, mediano y largo plazo.-

- ❖ A corto plazo.- Puede ser un par de meses incluso semanas.
- ❖ Mediano plazo.- Puede ser de 1 a menos de 5 años.
- ❖ Largo plazo.- Más de 5 años.

- Financiamiento bancario.-

- Financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.

- ❖ Ventajas: Si el banco es flexible en sus condiciones, habrá más posibilidades de negociar un préstamo que se ajuste a las necesidades.
- ❖ Desventajas: Un banco muy estricto en sus condiciones, puede limitar indebidamente la facilidad de operación.

- Financiamiento de la banca en desarrollo.-

- Buscan financiar y promover sectores productivos importantes.

- Está compuesta por 6 instituciones:
  1. Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (Bansefi)
  2. Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext)
  3. Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (Banobras)
  4. Banco Nacional de Ejército, Fuerza Aérea y Armada (Banjercito)
  5. Nacional Financiera (Nafin)
  6. Sociedad Hipotecaria Federal (SHF)

- Financiamiento bursátil.-

- La capitalización de la empresa a través del mercado bursátil fortalece su estructura financiera.