



Nombre del alumno: Alejandra Mercedes Bastard Mazariego

Nombre del profesor: M.A.S.S. y M.E.F.C.P. Rocío Guadalupe Aguilar Avendaño

Nombre del trabajo: Cuadro sinóptico Unidad 6 y 7

PASIÓN POR EDUCAR

Materia: Administración Financiera

Grado: 2do Cuatrimestre

Grupo: MAD01SSC1020-A

ADMINISTRACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR

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



Cuentas por cobrar

Son aquellas cuentas que representan derechos exigibles originados por las ventas, servicios prestados, otorgamientos de préstamos o cualquier otro concepto análogo.

- Integrada por
 - Clientes
 - Deudores diversos
 - Documentos por cobrar (corto plazo)
- Características
 - Tienen un alto grado de exigibilidad
 - Se encuentran en el balance general en el rubro del activo circulante
 - Son parte del estudio del capital de trabajo
 - Sirven para determinar el ciclo de efectivo
- Factores a considerar para el otorgamiento de crédito
 - Plazo
 - Monto
 - Tasa de interés
 - Tiempo
 - Requisitos para otorgar el crédito
 - Cobranza
 - Sanciones por incumplimiento
 - Beneficios por pronto pago
- Clasificación
 - Atendiendo a su origen
 - Se encuentran las cuentas a cargo de clientes, a cargo de compañías afiliadas, empleados y otros deudores.
 - Atendiendo a su disponibilidad
 - Pueden ser Inmediata o corto plazo y a largo plazo.
- Objetivos fundamentales
 - 1 Estimular las ventas y ganar clientes.
 - 2 Está relacionada directamente con el giro del negocio y la competencia.
 - 3 Es utilizado como herramienta de mercadotecnia para promover las ventas y las utilidades, para proteger su posición en el mercado.



Técnicas de cuentas por cobrar

Las cuentas y documentos por cobrar forman parte del activo circulante y se generan producto de las operaciones de ventas a crédito que realiza la empresa

Su gestión consta de cinco etapas principales

1. Deberán determinarse las condiciones de venta, el tiempo, si se está dispuesto a ofrecer un descuento por pronto pago.
2. Decidir el comprobante de deuda que se va a exigir, la forma de contrato con el cliente.
3. Deberá analizarse la probabilidad de pago de los clientes.
4. Decidir cuánto crédito se está dispuesto a conceder a cada cliente.
5. 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.

Descuento concedido por pronto pago

Es un descuento que nos aplica el proveedor o aplicamos al cliente cuando efectuamos el pago o nos efectúan el pago del importe de la factura que se deriva de una compra o venta en un corto período de tiempo.

- Finalidad
- Para el comprador
- Para el vendedor

Lograr que los clientes abonen sus facturas cuanto antes.

Representan un ingreso porque paga su cuenta pagando menos de lo que debe, lo cual aumenta su utilidad. (Descuento por pronto pago obtenido o descuento sobre compra).

Es un gasto porque considera la cuenta pagada recibiendo menos de lo debido, lo cual disminuye su utilidad. (Descuento por pronto pago concedido o descuento sobre ventas).

Políticas de crédito 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.



Normas comunes

1. Evaluaciones de crédito (Método de las cinco C, carácter, capacidad, capital, colateral, condiciones)
2. Referencias comerciales y personales.
3. Carácter estacional de las ventas.
4. Volumen de ventas a crédito.



Función del departamento de crédito y cobranza

Tiene la responsabilidad de otorgar, vigilar y supervisar las cuentas por cobrar y sobre todo que éste se recupere de manera oportuna y en condiciones normales establecidas de acuerdo a las políticas de crédito.



Análisis de cartera

- ✓ Se califica a toda la cartera de clientes de acuerdo al comportamiento crediticio de los cada uno de ellos con relación al pago y a la antigüedad de saldos.
- ✓ Las empresas comerciales no se permiten tener más del 5% de cartera vencida.

Esta calificación se puede indicar con letras, por ejemplo:

- A Excelente pagador (paga anticipadamente al vencimiento).
- B Buen pagador (paga el día del vencimiento).
- C Regular (paga unos días después del vencimiento).
- D Malo (Paga vía extrajudicial o judicial).
- E Castigo (No recuperable).

ADMINISTRACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR

Formas de identificar las cuentas por cobrar

- ✚ Nombre del cliente
- ✚ Número de cliente
- ✚ Saldo de la cuenta
- ✚ Importe vigente
- ✚ Importe vencido
- ✚ Números de facturas
- ✚ Fechas de créditos.

Estrategias en la administración de clientes

- ✓ Para conservar los clientes y atraer nuevos, la mayoría de las empresas encuentran que es necesario ofrecer crédito
- ✓ Las cuentas por cobrar se consideran como activos circulantes de la empresa
- ✓ Es fundamental establecer una política de crédito, que se compone de una serie de reglas que se aplicarán a todos los clientes en situaciones determinadas.

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.
- ✓ Es preferible tratar de llegar a un acuerdo con los deudores.
- ✓ Una buena práctica es incentivar a los consumidores a realizar sus pagos en forma puntual.
- ✓ Otorga descuentos por "pronto pago" y el cobro de intereses mayores a aquéllos que pagan siempre con retraso.
- ✓ Otra forma de volver líquidas las cuentas por cobrar es vender una parte o todas a una organización de factoraje.



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; es el proceso por medio del que una organización se hace de capital.

Financiamiento a corto plazo

Es un préstamo de recursos o de dinero que se le otorga a una empresa durante un periodo de tiempo corto, éste puede ser un par de meses, e incluso semanas.

- Ventajas
- Desventajas
- Tipos

- ✓ Incluye bajos costes de devolución de dinero
- ✓ Riesgo bajo, a corto tiempo
- ✓ Fáciles de conseguir, se obtiene rápido
- ✓ Útiles para las necesidades de capital de trabajo

- ✓ Las tasas de interés aumentan y en consecuencia los costos de endeudamiento
- ✓ Las empresas pueden resentir los efectos del aumento de las tasas de interés
- ✓ Implica costos, tasas de interés y además cargos por servicio
- ✓ Si las empresas utilizan tarjetas de crédito para sus necesidades a corto plazo, podrían tener disminución en sus ganancias debido a tasas de interés más altas.
- ✓ No son muy adecuados para empresas que ya tengan deudas

1 Financiamiento a corto plazo con garantía

Mediante el cual una empresa o negocio, puede obtener un financiamiento a partir de garantías específicas, colaterales que comúnmente tienen la forma de activo tangible.

2 Financiamiento a corto plazo sin garantía

Consiste en que el negocio o la empresa puede obtener fondos sin comprometer activos fijos de la misma como garantía.

Financiamiento a 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

Bancos comerciales

Los préstamos a plazos proporcionados por los bancos comerciales han mostrado un rápido incremento en los últimos años.

Préstamos para adquisiciones de equipo por parte de compañías financieras

Financiamiento para compra de equipos. Existen dos métodos básicos de financiar el equipo a través de una compañía financiera: podemos compararlo a plazos o rentarlo.

Por agencias gubernamentales

Tienen un papel pequeño en el financiamiento de negocios, existen varios programas de préstamo que pueden ser de gran beneficio para compañías individuales. El gobierno es considerado como una "corte de último recurso" debido a que muchas solicitudes son rechazadas.

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. Debe existir una garantía que permita realizar el trámite del préstamo.

Tipos

✓ Préstamo a largo plazo

Es usualmente un acuerdo formal para proveer fondos por más de un año y la mayoría son para alguna mejora que beneficiará a la compañía y aumentará las ganancias.

✓ Hipoteca

- Definición
- Importancia

Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.

La finalidad de las hipotecas para el prestamista es obtener algún activo fijo, mientras que para el prestatario es el tener seguridad de pago por medio de dicha hipoteca, así como el obtener ganancia de la misma por medio de los intereses generados.

✓ Acciones

- Definición
- Importancia

Representan la participación patrimonial o de capital de un accionista dentro de la organización a la que pertenece.

Miden el nivel de participación y lo que le corresponde a un accionista por parte de la organización a la que representa, bien sea por concepto de dividendos, derechos de los accionistas, derechos preferenciales, etc.

✓ Bonos

- Definición
- Importancia

Es un instrumento escrito en la forma de una promesa incondicional, certificada, en la cual el prestatario promete pagar una suma especificada en una futura fecha determinada, en unión a los intereses a una tasa determinada y en fechas determinadas.

La emisión de bonos puede ser ventajosa si los actuales accionistas prefieren no compartir su propiedad y las utilidades de la empresa con nuevos accionistas. El tenedor de un bono es un acreedor; un accionista es un propietario.

✓ Arrendamiento financiero

- Definición
- Importancia

Es un 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 periodo determinado y mediante el pago de una renta específica, sus estipulaciones pueden variar según la situación y las necesidades de cada una de las partes.

Presta flexibilidad a la empresa ya que no se limitan sus posibilidades de adoptar un cambio de planes inmediato o de emprender una acción no prevista con el fin de aprovechar una buena oportunidad o de ajustarse a los cambios que ocurran en el medio de la operación. El arrendamiento se presta al financiamiento por partes, lo que permite a la empresa recurrir a este medio para adquirir pequeños activos.



FINANCIAMIENTO

Financiamiento bancario

Son los créditos concedidos por el sistema bancario a las familias, empresas privadas y sector público.

Crédito bancario

Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.

Es una de las maneras más utilizadas por parte de las empresas hoy en día de obtener un financiamiento necesario.

Ventajas

- ✓ Si el banco es flexible en sus condiciones, habrá más probabilidades de negociar un préstamo que se ajuste a las necesidades de la empresa.
- ✓ Mejor ambiente para operar y obtener utilidades.
- ✓ Permite a las organizaciones estabilizarse en caso de apuros con respecto al capital.

Desventajas

Un banco muy estricto en sus condiciones, puede limitar indebidamente la facilidad de operación y actuar en detrimento de las utilidades de la empresa.

Financiamiento de la banca de desarrollo

Estas instituciones buscan financiar y promover sectores productivos importantes por su contribución al crecimiento económico y del empleo, como el de las mipymes, la infraestructura pública, vivienda y el sector rural.

• Instituciones

4. Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (Bansefi)
5. Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext)
6. Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (Banobras)

1. Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y Armada (Banjercito)
2. Nacional Financiera (Nafin)
3. Sociedad Hipotecaria Federal (SHF)

• Estrategias

La Banca de Desarrollo tiene dentro de sus principales estrategias para promover el crecimiento económico, impulsar el financiamiento de largo plazo para apoyar la competitividad y capitalización de las unidades productivas.

Financiamiento bursátil

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

• Mercado bursátil

Es el conjunto de todas las instituciones, empresas o individuos que realizan transacciones de productos financieros. Algunos de ellos son la Bolsa de Valores, Casas de Bolsa, Instituciones bancarias, emisoras e inversionistas.

• Beneficios

- ✓ Para una empresa que emita capital le permitirán generar valor
- ✓ Tendrá recursos para su expansión y desarrollo
- ✓ Fortalecerán su estructura financiera
- ✓ Tendrá mayor capacidad de endeudamiento
- ✓ Mayor capacidad de desarrollo de proyectos de inversión
- ✓ Mejorará su imagen con proveedores, bancos y clientela.

Estrategias de financiamiento

Consiste, básicamente, en encontrar la mejor forma de financiarse, ajustándose a la estrategia comercial y productiva de la empresa.

Estrategias de gestión:

- ✚ Definir una estrategia financiera y alinearla con la estrategia comercial.
- ✚ Prevenir las necesidades financieras.
- ✚ Planificar compras, ventas y formas de pago.
- ✚ Definir al cierre de ejercicio qué herramientas financiera se utilizaron, en qué porcentaje, cuáles fueron sus costos y los resultados obtenidos.
- ✚ Calcular el costo financiero anual para visualizar el impacto.
- ✚ Tener diversidad y abrirse a nuevas alternativas de financiamiento.
- ✚ Solicitar cotización de las necesidades financieras a todos y comparar antes de tomar una decisión.
- ✚ Transmitirle a cada entidad financiera la necesidad para el año siguiente, y trabajar conjuntamente en la calificación crediticia.
- ✚ Negociar la tasa y condiciones.
- ✚ Elegir la línea acorde al destino y capacidad de pago, para evitar costos innecesarios.
- ✚ Invertir excedentes o capital de trabajo ocioso, para incrementar la rentabilidad.



REFERENCIAS

☞ Antología UDS. UNIDAD VI, VII. ADMINISTRACION DE CUENTAS POR COBRAR. FINANCIAMIENTO. (2019). En R. Aguilar (Comp.), Maestría en Administración, Materia Administración financiera (pp. 02-28). Universidad del Sureste.