



Nombre de alumno: Gibran Antonio Lopez V

Nombre del profesor: Yaneth Elizabeth E

Nombre del trabajo: Mapa conceptual

Materia: Planeación y control financiero

PASIÓN POR EDUCAR

Grado: Octavo cuatrimestre

Grupo: contaduría pública y finanzas

Comitán de Domínguez Chiapas a 11 enero de 2022 .

Funcionamiento de la empresa.

El director financiero exitoso del mañana tendrá que complementar las medidas de desempeño tradicionales con nuevos métodos que den una mayor importancia a la incertidumbre y la multiplicidad de suposiciones. Estos nuevos métodos buscarán valorar la flexibilidad inherente en las iniciativas, de manera que, al dar un paso, se nos presente la opción de detenernos o continuar por uno o más caminos

La administración financiera se ocupa de la adquisición, el financiamiento y la administración de bienes con alguna meta global en mente. Así, la función de decisión de la administración financiera puede desglosarse en tres áreas importantes: decisiones de inversión, financiamiento y administración de bienes.

La administración financiera eficiente requiere la existencia de algún objetivo o meta, porque los juicios sobre la eficiencia de una decisión financiera deben hacerse a la luz de algún parámetro.

La segunda decisión importante de la compañía es la decisión financiera. Aquí el director financiero se ocupa de los componentes del lado derecho del balance. Si usted observa la combinación de financiamientos para empresas en todas las industrias, verá marcadas diferencia

La segunda decisión importante de la compañía es la decisión financiera. Aquí el director financiero se ocupa de los componentes del lado derecho del balance

La tercera decisión importante de la compañía es la decisión de administración de bienes. Una vez que se adquieren los bienes y se obtiene el financiamiento adecuado, hay que administrar esos bienes de manera eficiente. El director financiero tiene a su cargo responsabilidades operativas de diferentes grados en relación con los bienes existentes

Administración financiera de tesorería.

El área de tesorería se concentra en un área importante en la empresa al financiar todo el ciclo productivo empresarial, entre sus funciones están la revisión y supervisión efectuando de caja, negociación con proveedores, manejo de opciones crediticias, líneas de financiamiento y seguimiento (auditoría) a la documentación utilizando como elemento e información y control.

La tesorería financia todo el ciclo productivo en toda empresa en marcha se produce una circulación continua de capital, que ocurre desde el propio dinero metálico que se mantiene en caja y bancos, los bienes materiales (inventarios, equipos y edificios), y los activos financieros semialiquidos (cuentas por cobrar), los que finalmente terminan convirtiéndose en efectivo

Abraham Perdomo menciona que la administración financiera de tesorería tiene como objetivo —manejar adecuadamente e efectivo en caja y bancos, para pagar normalmente los pasivos y erogaciones imprevistas, así como reducir el riesgo de una crisis de liquidez.

La estructura de la tesorería de acuerdo a las cuentas contables es de la siguiente manera:

Ingresos por:
Ventas al contado.
Intereses cobrados.
Aperturas de capital.
Cobranza de clientes.
Cobranza de cuentas por cobrar.
Otros ingresos.
Egresos por:
Compras de materia prima.

El presupuesto anual de tesorería

El empresario, aplicando los conocimientos de que dispone sobre las pautas de cobro y pago, debe de establecer un primer esbozo de la situación de tesorería, mensual o trimestralmente

El Estado de Flujos de Tesorería

Las empresas obligadas a presentar las cuentas anuales deberán incluir un Estado de Flujos de Tesorería, también llamado Estado de Flujos de Efectivo, en el que se recogerán los cobros y los pagos registrados durante cada ejercicio por la empresa.

El Estado de Flujos de Tesorería se divide en tres grandes grupos:

Flujos de efectivo de actividades de inversión

Flujos de efectivo de actividades de financiamiento

Administración financiera de cuentas por cobrar.

La administración de cuentas por cobrar —representa el crédito que concede la empresa a consumidores en cuenta abierta, para sostener y aumentar las ventas

El boletín C-3 de las Normas de Información Financiera define a las cuentas por cobrar como —aquellas cuentas que representan derechos exigibles originados por las ventas, servicios prestados, otorgamiento de préstamos o cualquier otro concepto análogo.

Políticas de crédito y cobranza.

Las condiciones económicas, el precio de los productos, la calidad de estos y las políticas de crédito de la empresa son importantes factores que influyen sobre su nivel de cuentas por cobrar

Estándares de crédito

La política de crédito puede tener una influencia significativa sobre las ventas. Si nuestros competidores extienden el crédito sin restricciones y nosotros no, nuestra política puede tener un efecto de desaliento en el esfuerzo de marketing de la empresa. El crédito es uno de los muchos factores que influyen en la demanda de un producto.

Estándares de crédito

En teoría, la empresa debe disminuir su estándar de calidad para las cuentas agregadas siempre y cuando la rentabilidad de las ventas generadas exceda los costos agregados de las cuentas por cobrar

Estándares de crédito

Por último, tenemos el costo de oportunidad de comprometer los fondos a la inversión de las cuentas por cobrar adicionales y no en alguna otra inversión. Las cuentas por cobrar adicionales son el resultado de: 1. mayores ventas y 2. un periodo promedio de cobro más largo. Si los estándares de crédito más relajados atraen a nuevos clientes, es probable que la cobranza a estos clientes menos dignos de crédito sea más lenta

Términos de crédito

Periodo de crédito. Los términos de crédito especifican el tiempo durante el cual se extiende el crédito a un cliente y el descuento, si lo hay, por pronto pago. Por ejemplo, los términos de crédito de una empresa pueden expresarse como —2/10, neto 30/1. El término —2/10 significa que se otorga un 2% de descuento si se paga dentro de los 10 días siguientes a la fecha de facturación.

Políticas y procedimientos de cobranza.

La compañía determina su política completa de cobranza mediante la combinación de los procedimientos de cobro que emprende. Estos procedimientos incluyen envío de cartas y faxes, llamadas telefónicas, visitas personales y acción legal.

Análisis del solicitante de crédito.

Una vez que la empresa ha establecido los términos de venta que ofrecerá, debe evaluar a los solicitantes de crédito individuales y considerar las posibilidades de una deuda incobrable o de un pago lento

Fuentes de información

Existen varios servicios que brindan información crediticia de los negocios, pero para algunas cuentas, en especial las pequeñas, el costo de recolectar esta información podría sobrepasar la rentabilidad limitada de la cuenta.

Análisis de crédito

Una vez reunida la información de crédito, la empresa debe realizar un análisis de crédito del solicitante. En la práctica, la recolección de información y su análisis tienen una relación estrecha.



