

PROGRAMA:

MAD – MAESTRIA EN ADMINISTRACIÓN

ASIGNATURA:

ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

ACTIVIDAD:

CUADRO SINOPTICO.

UNIDAD V.- ADMINISTRACIÓN DE EFECTIVO

UNIDAD VI.- ADMINISTRACION DE CUENTAS POR
COBRAR

UNIDAD VII.- FINANCIAMIENTO

ALUMNO:

LIC. CARLOS ALBERTO SÁNCHEZ MUÑOZ.

GRUPO:

MAD01SSC1021-A

EMPLEO:

AUXILIAR DE MERCADOTECNIA EN UNA
UNIVERSIDAD.

Fecha de inicio: lunes, 19 de septiembre de 2021.
Fecha de cierre: viernes, 24 de septiembre de 2021.

**UNIDAD V.-
ADMINISTRACION
DE EFECTIVO**

¿QUÉ SIGNIFICA?

La administración del efectivo es clave dentro de la gestión del capital de trabajo de la empresa, un buen manejo de este activo permite descartar el riesgo de liquidez, no contar con caja para asumir las obligaciones, que puede llegar a ser causante de inconvenientes operacionales mayores.

IMPORTANCIA

La administración del efectivo es de principal importancia en cualquier negocio, porque es el medio para obtener mercancías y servicios. Se requiere una cuidadosa contabilización de las operaciones con efectivo debido a que este rubro puede ser rápidamente invertido.

CAJA Y BANCO

Son dos cuentas del Activo, donde se contabiliza la tesorería de la empresa. Son dos cuentas que tienen el mismo funcionamiento

Caja

Cuenta que sirve para asentar las entradas y salidas de dinero. Libro de Caja en el que se anota detalladamente el movimiento de fondos. Existencias en efectivo en una oficina o dependencia encargada de efectuar los cobros, los pagos y en general el manejo de fondos.

Bancos

Esta es la cuenta donde se registra el dinero de la empresa que se encuentra en una institución financiera bancaria con el fin de no tener tanto dinero de forma física en la empresa y eficiente sus movimientos de dinero y también con el fin de obtener un rendimiento.

MANTENER EFECTIVO

Motivos

1. Transaccional: Capacita la empresa para que realice sus operaciones ordinarias.
2. Precautorio: Prevee los flujos de entrada y salida que se van a tener en la empresa.
3. Especulativo: Capacita la empresa para aceptar oportunidades de lucro que puedan surgir en determinadas situaciones de negocio.
4. Requerimiento de un Saldo Compensatorio: Se refiere a los niveles mínimos que a una empresa le conviene mantener en su cuenta bancaria.

FLUJO DE EFECTIVO

Es aquel que permite tener orden y claridad, ya que a través de este documento, se puede conocer cómo se comporta el dinero en el negocio. Para valorar la solvencia y evaluar la capacidad de generar flujos de efectivos positivos en períodos futuros para pagar dividendos y financiar el crecimiento de las empresas es necesario la confección del Estado de Flujo de Efectivo.

¿En qué ayuda?

1. Evaluar la capacidad de la empresa para generar flujos de efectivos positivos en períodos futuros.
2. Debe explicar las razones o las causas de las diferencias entre el valor de la utilidad neta y el flujo de efectivo relacionado con las operaciones.
3. Evaluar la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones y pagar dividendos.
4. Debe explicar tanto el efectivo como las transacciones de inversión y financiación que no hacen uso de efectivo durante el período analizado.

ROTACIÓN DE CAJA

Es el número de veces por año en que la caja de la empresa rota realmente. La relación que hay entre el ciclo de caja y la rotación de caja es similar a la de relación entre el plazo promedio y la rotación del inventario, cuentas por cobrar y cuentas por pagar.

Nivel de fondos

Es el mínimo de efectivo en caja y bancos que necesita una empresa para el desarrollo normal de sus operaciones más un porcentaje adicional para imprevistos denominado colchón financiero.

POLITICAS DE CAJA Y BANCOS

- Los depósitos deben efectuarse en diferentes horas y en diferentes Agencias.
- El íntegro del efectivo recaudado diariamente debe ser depositado al banco.
- El depósito al banco debe realizarse en la misma moneda según lo recaudado. Se debe contar con un "Sistema de Soporte Integral", que permita el "Control de los Ingresos"
- Todo documento de Valor Contable y otros documentos de las transacciones deberán ser celosamente archivados.
- Se debe realizar el Control Interno permanente sobre los Ingresos de Efectivo.
- Toda entrega de fondos recaudados debe evidenciarse en un registro físico.
- Cumplir con los Arqueos periódicos pre -establecidos.
- Toda cobranza en Caja, origina un comprobante emitido por el Sistema.
- Está prohibido realizar retiro de efectivo de Caja.
- Todo dinero falso debe ser considerado como un faltante de Caja

ESTRATEGIAS DE ADMINISTRACIÓN DE EFECTIVO

- Projete su flujo de efectivo para los próximos tres meses
- Revise y actualice sus pronósticos periódicamente
- Monitoree su ritmo de consumo cuidadosamente
- Elabore estados de cuenta de flujo de efectivo todos los meses
- Planifique con antelación la escasez de efectivo
- Prepárese para la escasez creando un fondo de efectivo para emergencias.
- Incorpore tecnología útil

Otras estrategias

- Acelera tus cuentas por cobrar
- Disminuye tus costos y gastos
- Retrasa tus cuentas por pagar
- Liquida productos y/o servicios que no se estén vendiendo

¿QUÉ SIGNIFICA?

Es la deuda a crédito que un cliente contrae con su proveedor por la adquisición de un bien o servicio. La deuda puede ser a corto o a largo plazo.

IMPORTANCIA

Las cuentas por cobrar son importantes ya que representan para la empresa activos exigibles, derechos con los que cuenta para obtener beneficios por productos o servicios entregados.

CARTERA DE CUENTAS POR COBRAR

Es el proceso sistemático de evaluación, seguimiento y control de las cuentas por cobrar con el fin de lograr que los pagos se realicen de manera oportuna y efectiva.

Cuentas

- Clientes
- Deudores diversos
- Documentos por cobrar

Para otorgar crédito se debe considerar

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

TÉCNICAS DE CUENTAS POR COBRAR

1. Mantener siempre correctos los datos de tus clientes.
2. Establece procesos de aprobación de crédito claros y concisos.
3. Establece procesos de facturación efectivos.
4. Perfecciona el proceso de aplicación de pagos.
5. Optimiza el proceso de cobranza.

Otras

- 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.

DESCUENTO POR PRONTO PAGO

El descuento por pronto pago consiste en que el vendedor de un producto o servicio ofrece al comprador una rebaja en el precio de los productos vendidos si el comprador realiza el pago en un momento anterior al vencimiento normal del pago de la operación.

Finalidad

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.

Mi Universidad

POLITICAS DE CRÉDITO Y COBRANZA

Una política de cobranza es el conjunto de procedimientos que una empresa utiliza para asegurar la recuperación de sus cuentas vencidas. Normalmente sistematiza los pasos requeridos para recuperar la cuenta antes de litigio por la vía judicial.

Normas para conceder créditos

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

MÉTODO 5C PARA OTORGAR CRÉDITOS

1. **Carácter:** Es el estudio del comportamiento anterior que han tenido los clientes para cumplir con sus obligaciones de manera oportuna y en condiciones normales.
2. **Capacidad:** Es el análisis referente a la información financiera (estados financieros) presentada por los clientes para conocer los flujos de efectivo que disponen y así saber si cuentan con capacidad de pago.
3. **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 con relación al monto otorgado en crédito, ya sean fondos en bienes muebles e inmuebles.
4. **Colateral:** Son las garantías tangibles con las que cuenta el cliente para garantizar el pago del monto otorgado en crédito.
5. **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. Las condiciones de crédito pueden variar entre campos industriales diferentes, pero las empresas dentro del mismo campo industrial generalmente ofrecen condiciones de crédito similares.

Otras estrategias

- Cuidar al equipo humano, ya que el bien más valioso de una empresa es su equipo humano.
- Hablar el lenguaje de los clientes.
- Facilitar la comunicación bidireccional.
- Promover y mejorar la comunicación interna.
- Aprovechar el Big Data.

**UNIDAD VII.
FINANCIAMIENTO**

¿QUÉ SIGNIFICA?

Se conoce como financiamiento o financiación el mecanismo por medio del cual se aporta dinero o se concede un crédito a una persona, empresa u organización para que esta lleve a cabo un proyecto, adquiera bienes o servicios, cubra los gastos de una actividad u obra, o cumpla sus compromisos con sus proveedores.

IMPORTANCIA

Para todas las empresas el financiamiento es una herramienta muy importante pues en muchos de los casos este suele ser el motor de la misma. Estabiliza el flujo de efectivo de las empresas: Recibe recursos cuando tienen faltantes y se regresan con un costo (tasa de interés) cuando cumplen su ciclo financiero.

FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO

Es aquel cuyo plazo de vencimiento es inferior al año, como, por ejemplo, el crédito bancario. Este mecanismo se utiliza para obtener liquidez inmediata y solventar operaciones que permitan generar ingresos. Este se lleva a cabo en un período inferior a 12 meses.

Tipos

- Financiamiento a corto plazo con garantía
- Financiamiento a corto plazo sin garantía

Ventajas

- Requiere menos requisitos y su solicitud es más simple.
- En muchos casos no se necesita de aval.
- El acceso es rápido.
- La tasa de interés del financiamiento a corto plazo es baja en comparación con los préstamos a largo plazo.
- Es un tipo de financiación más fácil de conseguir para PyMEs

FINANCIAMIENTO A MEDIANO PLAZO

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.

Tipos

- Bancos comerciales
- Compañías financieras
- Agencias gubernamentales

Ventajas

- Se puede **financiar** el 100% de la inversión.
- Se mantiene libre la capacidad de endeudamiento del cliente.
- Flexible en plazos, cantidades y acceso a servicios.
- Permite conservar las condiciones de venta al contado.

FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO

En un financiamiento a largo plazo, el tiempo para la devolución del dinero es (generalmente) mayor a un año. Tradicionalmente se emplea para proyectos grandes como expansiones, empezar un negocio, comprar inmuebles o inversiones a gran escala.

Fuentes

- Bonos
- Acciones
- Arrendamiento financiero
- Hipotecas

Ventajas

- Permite llevar a cabo proyectos de gran volumen de inversión y obtener mejores resultados.
- Pueden renegociarse y modificarse en el tiempo.
- Ayuda a mejorar el historial en buró de crédito.
- Se pueden adaptar más fácilmente a las necesidades del beneficiario.

FINANCIAMIENTO BANCARIO

Se entiende como el dinero que prestará la banca comercial o de desarrollo para diversos rubros (compra de maquinaria, tarjeta de crédito, pago de sueldo y salarios, entre otros) con determinadas condiciones (tiempo de devolución, pago de intereses, garantías que el solicitante

Fuentes

- Préstamos a plazo
- Préstamos transitorios
- Líneas de crédito
- Tarjeta de crédito empresarial
- Arrendamiento financiero (leasing)

FINANCIAMIENTO DE LA BANCA DE DESARROLLO

El financiamiento de la banca de desarrollo comprende los recursos canalizados por Nafin, Bancomext, Banobras, Sociedad Hipotecaria Federal, Banjercito y Bansefi

¿Cuál es su función?

La función y fines perseguidos distinguen a los bancos de fomento de otros organismos bancarios, y aún entre ellos mismos, puede generalizarse sobre éstos aspectos. Por lo que respecta al primero, las entidades bancarias de fomento realizan funciones financieras y de sociales directamente vinculadas con las prioridades de la política económica y social vigente.

FINANCIAMIENTO BURSÁTIL

El financiamiento bursátil es una opción real y eficaz para atender necesidades financieras de las empresas mexicanas con visión de trascender. Deuda a Largo Plazo está diseñada para cubrir las necesidades de financiamiento para infraestructura, expansión, refinanciamiento de pasivos y otros fines corporativos.

Referencias.

- León M. (2005). La función financiera de la empresa.
<https://www.escolme.edu.co/docomunica/publicaciones/revistas/ecofinanzas/n4/lafuncionfinancieradelaempresa.pdf>
- <https://yaydoo.com/es/5-estrategias-mejorar-flujo-efectivo-empresa/>
- https://www.contaduria.uady.mx/files/material-clase/raul-vallado/FN03_admonfinancieradelefectivo.pdf
- <file:///C:/Users/Carlos/Downloads/Dialnet-EstrategiasDeGestionDelEfectivoYRentabilidadDeLasE-7144040.pdf>
- https://www.escolme.edu.co/almacenamiento/oei/tecnicos/finaciero_cartera/contenido_u3.pdf
- <https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/biblioteca/f7eb2eca70a64a42227d1b8c0aa6dc61.pdf>
- <https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/biblioteca/9073667c06b11af7985bafa48dad03cb.pdf>
- <file:///C:/Users/Carlos/Downloads/72-Texto%20del%20art%C3%ADculo-2321-1-10-20160725.pdf>
- https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/46578/3/S2000797_es.pdf
- <https://www.ahorrar.com.co/tipos-de-financiamiento.html>
- <https://www.significados.com/financiamiento/>