



Mi Universidad

Cuadros Sinópticos

Ian Francisco Monjaraz Gordillo

Cuadros Sinópticos

3er Parcial

Administración financiera

Roció Guadalupe Aguilar Avendaño

Maestría en administración

2do Cuatrimestre

21 de Enero de 2022

Administración de cuentas por cobrar

“representa el crédito que concede la empresa a consumidores en cuenta abierta, para sostener y aumentar las ventas”

Clientes

Los clientes son aquellas personas que deben por conceptos de venta de mercancías sin tener una garantía documental, esto es contablemente, aunque en la realidad se deben garantizar todas las ventas a crédito con documentos para poder exigir el pago de esas deudas.

Deudores diversos.

Documentos por cobrar (corto plazo)

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 y 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, denegando los potenciales clientes dudosos, o aceptando el riesgo de unos pocos insolventes como parte del coste de crear una clientela permanente.
- 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 por pronto pago

El descuento por pronto pago es un descuento que nos aplica el proveedor o aplicamos al cliente cuando, como su propio nombre indica, 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.

Evaluaciones de crédito

Entre las evaluaciones de crédito se puede mencionar el método de las cinco “C”, que proporciona un panorama general de los clientes para realizar un análisis detallado del crédito, y que se utiliza en diversas empresas para tener mayor certeza de que se recuperará el crédito. Las cinco “C” son las siguientes:

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.

Políticas de credito 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. Las normas más comunes para determinar si se concede el crédito pueden ser

Referencias comerciales y personales

Carácter estacional de las ventas. .

Volumen de ventas a crédito

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.

El 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. Ahora bien, las fuentes de capital financiado pueden ser muy diversas y dependiendo del tipo de financiamiento que elijamos deberemos acatar las disposiciones de cada una de ellas a la hora de liquidar la deuda.

Corto plazo

El financiamiento a corto plazo es un préstamo de recursos o de dinero que se le otorga a una empresa durante un periodo de tiempo obviamente corto, éste puede ser un par de meses, e incluso semanas, y las ventajas principales de este tipo de financiamiento es que incluye bajos costes de devolución de dinero.

Tipos

- Financiamiento a corto plazo con garantía El financiamiento a corto plazo con garantía, es el financiamiento 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.
- Financiamiento a corto plazo sin garantía El 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.

Mediano Plazo

El préstamo de Mediano Plazo permite financiar inversiones para la compra de activos tangibles e intangibles, refinar 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. Las necesidades de sus prestatarios junto con su propio deseo de poner el dinero a trabajar durante periodos de depresión y rescisión han conducido a los banqueros a conceder cada vez más préstamos a plazo.
- Préstamos para adquisiciones de equipo por parte de compañías financieras. La tendencia hacia la mecanización ha dado como resultado un incremento en especial rápido del financiamiento a mediano plazo por parte de las compañías financieras comerciales para compra de equipo. Existen dos métodos básicos de financiar el equipo a través de una compañía financiera: podemos comprarlo a plazos o rentarlo.
- Por agencias gubernamentales. Estas tienen un papel pequeño en el financiamiento de negocios, existen varios programas de préstamo que pueden ser de gran beneficio para compañías individuales. Estos tienen ciertas características comunes.

Largo plazo

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. En este punto es muy importante recalcar que debe existir una garantía que permita realizar el trámite del préstamo

Tipos

Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo. Una hipoteca no es una obligación a pagar por que el deudor es el que otorga la hipoteca y el acreedor es el que la recibe, en caso de que el prestamista o acreedor no cancele dicha hipoteca, ésta le será arrebatada y pasará a manos del prestatario o deudor. 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.

Financiamiento bancario

: Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales. El Crédito bancario es una de las maneras más utilizadas por parte de las empresas hoy en día de obtener un financiamiento necesario.

Estrategias de financiamiento

La estrategia de financiamiento consiste, básicamente, en encontrar la mejor forma de financiarse, ajustándose a la estrategia comercial y productiva de la empresa. Esto a pesar de que el contexto externo local e internacional exceda nuestro poder de influencia.

Financiamiento