



Mi Universidad

CUADRO SINÓPTICO

Nombre del Alumno: Briseyda Agapita Aguilar Gómez

Perfil profesional: Ing. Financiero y Fiscal

Ocupación actual: Aux. Contable y administrativo

Nombre del tema: Cuadro Sinóptico Unidad V y VI

Nombre de la Materia: Administración Financiera

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

Nombre de la Maestría: Administración

Cuatrimestre 2do

UNIDAD VI. ADMINISTRACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR.

Gestión de 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.

6.1 Cartera de cuentas por cobrar.

Las NIF mencionan que son "aquellas cuentas que representan derechos exigibles originados por las ventas, servicios prestados, otorgamientos de préstamos o cualquier otro concepto análogo".

Clasificación de cuentas por cobrar:

- Clientes.
- Deudores diversos. Documentos por cobrar (corto plazo).

Factores más importantes que se deben considerar para el otorgamiento de créditos están los sig.:

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

6.2. Técnicas de cuentas por cobrar.

Las cuentas y documentos por cobrar forman parte del activo circulante, se generan de las operaciones de ventas a crédito que realiza la empresa y su gestión consta de:

- Condiciones de venta, tiempo que se concederá a los clientes para que paguen sus facturas, si se está dispuesto a ofrecer un descuento por pronto pago.
- Comprobante de deuda que se va a exigir, la forma de contrato con el cliente.
- Analizarse la probabilidad de pago de los clientes
- Monto de crédito de cada cliente
- Pagos con moratorio

Objetivo fundamental de las cuentas por cobrar es:

- Estimular las ventas y ganar clientes
- Está relacionada directamente con el giro del negocio y la competencia
- Es utilizado como herramienta de mercadotecnia para promover las ventas y las utilidades, para proteger su posición en el mercado.

6.3. Descuento concedido por pronto pago.

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

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.

6.4. 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.

Las normas más comunes para determinar si se concede el crédito pueden ser:

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

Método de las cinco "C" son las siguientes:

1. Carácter: Comportamiento del cliente al momento de pago
2. Capacidad: Análisis referente a la información financiera (pagos)
3. Capital: Posición financiera (patrimonio) que tienen los clientes
4. Colateral: Son las garantías tangibles con las que cuenta el cliente para garantizar el pago
5. Condiciones: Evaluación del entorno para conocer la situación que en algún momento pudiera afectar o beneficiar a la industria

6.5. 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 ventas a crédito, que dan como resultado las cuentas por cobrar, normalmente incluyen condiciones de crédito que estipulan el pago en un número determinado de días

Una buena práctica es incentivar a los consumidores a realizar sus pagos en forma puntual. Para ello, otorga descuentos por "pronto pago" y el cobro de intereses mayores a aquéllos que pagan siempre con retraso.

7.1. Financiamiento a corto, mediano y largo plazo.

- 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.
- 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 (una propiedad, un aval, joyas, pagarés, etcétera).

7.2. Financiamiento bancario.

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

- 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, lo cual la sitúa en el 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. Antes de solicitarlo es necesario examinar los costos y los beneficios y evalúa las necesidades reales. Agotado este proceso, se realizar el proceso de solicitud en una entidad bancaria.

7.3. Financiamiento de la banca de desarrollo.

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.

- 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 del Ejército, Fuerza Aérea y Armada (Banjercito)
 5. Nacional Financiera (Nafin)
 6. Sociedad Hipotecaria Federal (SHF)

Principales estrategias para promover el crecimiento económico, impulsar el financiamiento de largo plazo para apoyar la competitividad y capitalización de las unidades productivas.

7.4. Financiamiento bursátil.

Es una opción real y eficaz para atender necesidades financieras de las empresas mexicanas con visión de trascender.

La Bursatilización es un proceso mediante un fideicomiso, donde se destinan activos o flujos de efectivo futuros con el objetivo de realizar una emisión de valores, es decir, se consigue obtener financiamiento al dar liquidez a activos no líquidos.

El Certificado Bursátil permite el diseño de esquemas de financiamiento para la Bursatilización de activos no productivos de la empresa, como son cuentas por cobrar, flujos futuros, entre otros.

7.5. Estrategias de financiamiento

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

- Alternativas de gestión para mejorar la planificación:
- Definir una estrategia financiera y alinearla con la estrategia comercial.
 - Prevenir las necesidades financieras. ¿Cuándo? Preferentemente con un año de anticipación y mínimo unos meses antes de cerrar balance.
 - Planificar compras, ventas y formas de pago.
 - Definir al cierre de ejercicio qué herramientas financieras se utilizaron, en qué porcentaje, cuáles fueron sus costos y los resultados obtenidos
 - Solicitar cotización de las necesidades financieras a todos y comparar antes de tomar una decisión.
 - Negociar la tasa y condiciones. Todo es negociable, sobre todo cuando hay reciprocidad.
 - 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.