**Nombre del alumno:** Amayrani Lisbeth López Ancheita.

**Nombre del profesor:** Julio Cesar Méndez Gómez.

**Nombre del trabajo:** Mapa Conceptual (Unidad 2).

**Materia:** Planeación y Control Financiero.

**Grado:** 8º cuatrimestre.

**Grupo:** Administración de Empresas.

Ocosingo, Chiapas a 01 de abril de 2024.

# PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS UNIDAD 2

## 2.1 FUNCIONAMIENTO DE LA EMPRESA

Los factores externos tienen un efecto creciente sobre el gerente de finanzas.

**EL DIRECTOR FINANCIERO**

Emerge como un miembro del equipo en el esfuerzo
global de una compañía por crear valor.

Debe tener flexibilidad para adaptarse al cambiante entorno externo si su empresa ha de sobrevivir.

Una decisión correcta puede incluir hacer algo en el presente que en sí tiene un valor pequeño, pero que ofrece la opción de lograr algo con un valor mucho mayor en el futuro.

## 2.2 Administración financiera de tesorería

El área de tesorería se constituye en un área importante en la empresa al financiar todo el ciclo productivo empresarial.

Podemos definir la tesorería a como el dinero líquido que la empresa posee, bien sea en caja o en bancos.

**FUNCIONES**

•Revisan y supervisan. •Efectuando caja. •Negociación con proveedores. •Manejo de opciones crediticias.
•Líneas de financiamiento y seguimiento (auditoría).
•Información y control.

## 2.3 Saldo óptimo de efectivo

**SE PUEDE CALCULAR DE LA SIGUIENTE FORMA:**

SOE = Desembolsos de efectivo en el periodo

Rotación de caja del periodo

SOE = Saldo óptimo de efectivo.

**GESTIÓN Y PLANIFICACIÓN DE TESORERÍA:**

**GESTIÓN:**

•Dinero disponible. •Fondos retenidos en corriente. •Cuentas que se espera que se transformen en liquidez pero aún no lo son.•Las cuentas de clientes y proveedores y el circuito de cobros y pagos. •Las necesidades de liquidez a corto plazo. •Los excesos o recursos ociosos de liquidez. •Control y gestión de las operaciones con entidades financieras.

**CONTROL:**

•Minimizar las necesidades de financiación ajenas y los costes financieros. •Reducir al máximo los fondos retenidos en corriente (buscar su liquidez). •Minimizar el coste de las transacciones, los riesgos monetarios y aquellos inherentes al crédito en las ventas.

## 2.4 El presupuesto anual de tesorería

Se debe de establecer un primer esbozo de la situación de tesorería, mensual o trimestralmente.

Esa previsión de acciones económicas: ventas, compras, gastos e inversiones se acaban plasmando en tres documentos informativos que conforman la "síntesis presupuestaria".

**ESTOS DOCUMENTOS SON:**

1. La cuenta de resultados previsional que recoge todos los flujos de naturaleza económica y financiera.

2. El balance previsional que mostrará la situación de equilibrio/desequilibrio que alcanzará la empresa en función de los objetivos que marquen los presupuestos.

3. El estado de flujos de caja previsional y el presupuesto de tesorería.

## 2.5 El Estado de Flujos de Tesorería

Se recogerán los cobros y los pagos registrados durante cada ejercicio por la empresa.

**EL ESTADO DE FLUJOS DE TESORERÍA SE DIVIDE EN DOS GRANDES GRUPOS:**

**Flujos de efectivo de actividades de inversión**

Se incluirán los pagos provocados por la adquisición de activos no corrientes.

**Flujos de efectivo de actividades de financiamiento**

Son los cobros y los pagos procedentes de las operaciones relacionadas con la obtención y el reembolso de los capitales ajenos y propios.

## 2.6 Políticas de crédito y cobranza

Las condiciones económicas, el precio de los productos, la calidad de éstos 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.

## 2.7 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.

Aunque los clientes de la industria con frecuencia dictan los términos del crédito, el periodo de crédito es otro medio que puede aprovechar la empresa para aumentar la demanda del producto.

El periodo de cobro promedio para los clientes existentes va de uno a dos meses.

## 2.8 Periodo de descuento por pago en efectivo

Representa el lapso durante el cual puede optarse por un descuento por pronto pago.

Aunque técnicamente es común que una variable de política de crédito, como el periodo de crédito, tenga una duración normal.

Para muchas empresas, 10 días es aproximadamente el tiempo mínimo esperado entre el envío de la factura al cliente y el momento en que éste envía el cheque.

Variar el descuento por pago en efectivo es un intento por acelerar el pago de las cuentas por cobrar.

## 2.9 Riesgo de incumplimiento

La preocupación en esta sección no es sólo la lentitud de la cobranza, sino también la proporción de las cuentas por cobrar que no se pagan.

La política óptima de estándares de crédito, como veremos, no necesariamente es la que minimiza las pérdidas por deudas incobrables.

**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.

## 2.10 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.

**El procedimiento de evaluación del crédito incluye tres pasos relacionados:**

: 1. obtener información del solicitante.

2. analizar esta información para determinar la solvencia del solicitante

3. Tomar la decisión de crédito.

## 2.11 Análisis de crédito

Una vez reunida la información de crédito, la empresa debe realizar un análisis de crédito del solicitante.

Si, con base en la información inicial, parece que una cuenta grande es relativamente riesgosa, el analista de crédito querrá obtener más información.

Se supone que el valor esperado de la información adicional excederá el costo de adquirirla.

El analista estará interesado en particular en la liquidez del solicitante y su capacidad para pagar sus cuentas a tiempo.

Presented with xmind