



**Nombre de la alumna:**

**Karina Janeth Ramos García**

**Nombre del profesor:**

**C.p Josue Fernandez Alegria**

**Nombre del trabajo:**

**Cuadro sinóptico**

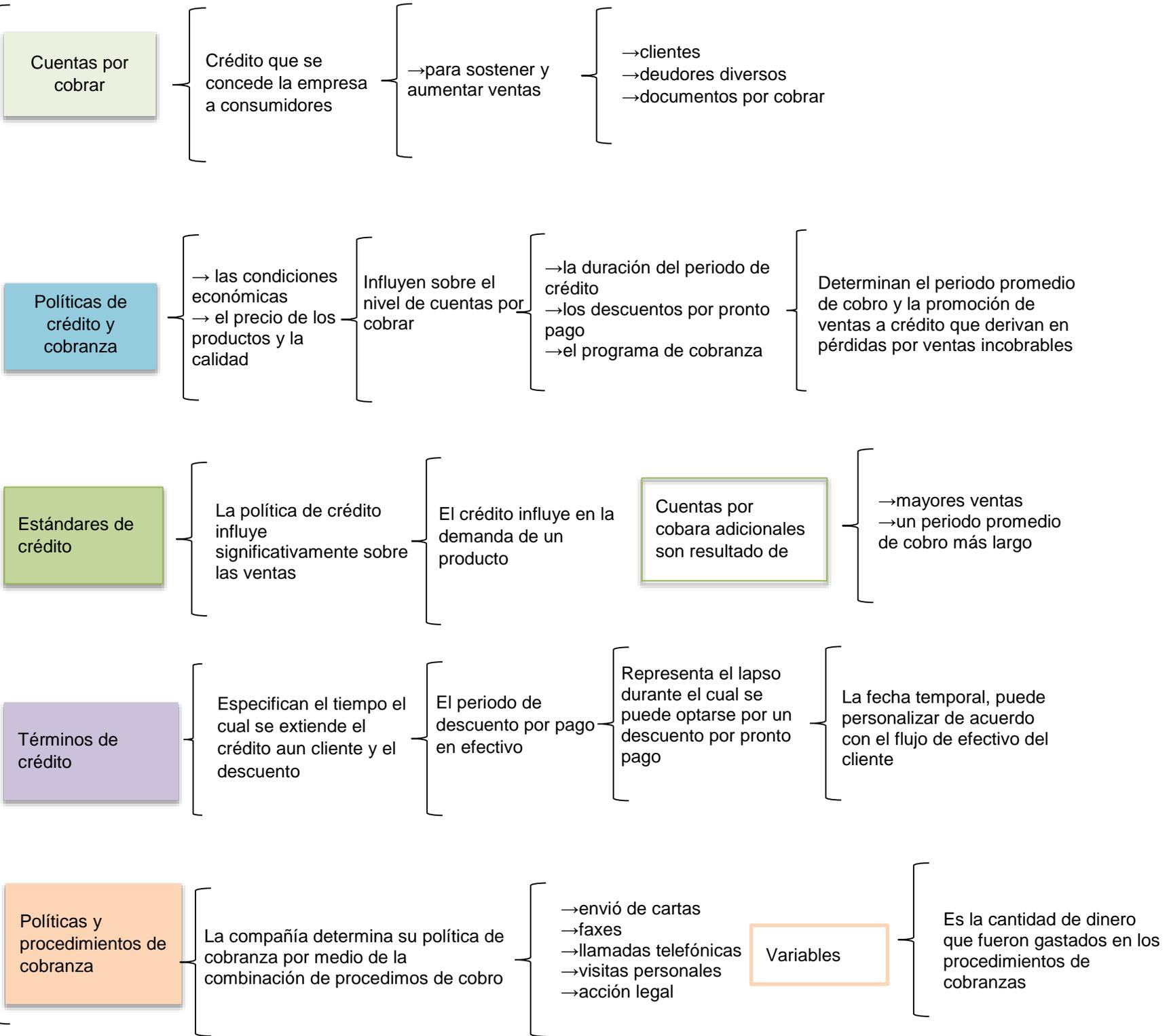
**Materia:**

**Planeación y control financiero**

**Grado: 8 (contabilidad)**

**Grupo: B**

**Administración financiera de cuentas por cobrar**



Cuentas por cobrar

Crédito que se concede la empresa a consumidores

→ para sostener y aumentar ventas

- clientes
- deudores diversos
- documentos por cobrar

Políticas de crédito y cobranza

- las condiciones económicas
- el precio de los productos y la calidad

Influyen sobre el nivel de cuentas por cobrar

- la duración del periodo de crédito
- los descuentos por pronto pago
- el programa de cobranza

Determinan el periodo promedio de cobro y la promoción de ventas a crédito que derivan en pérdidas por ventas incobrables

Estándares de crédito

La política de crédito influye significativamente sobre las ventas

El crédito influye en la demanda de un producto

Cuentas por cobara adicionales son resultado de

- mayores ventas
- un periodo promedio de cobro más largo

Términos de crédito

Especifican el tiempo el cual se extiende el crédito aun cliente y el descuento

El periodo de descuento por pago en efectivo

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

La fecha temporal, puede personalizar de acuerdo con el flujo de efectivo del cliente

Políticas y procedimientos de cobranza

La compañía determina su política de cobranza por medio de la combinación de procedimos de cobro

- envió de cartas
- faxes
- llamadas telefónicas
- visitas personales
- acción legal

Variables

Es la cantidad de dinero que fueron gastados en los procedimientos de cobranzas