



**Nombre de alumnos: YADIS  
GUADALUPE GUTIERREZ ROBLERO**

**Nombre del profesor: JOSUE  
FERNANDEZ ALEGRIA**

**Nombre del trabajo: ADMON  
FINANCIERA DE CUENTAS POR COBRAR**

**Materia: PLANEACION Y CONTROL  
FINANCIERO**

**Grado: 8° CUATRIMESTRE**

**Grupo: "B" CONTADURÍA PÚBLICA**

Frontera Comalapa, Chiapas a 14 de febrero de 2021.

**ADMINISTRACIÓN FINANCIERA DE CUENTAS POR COBRAR**

**CUENTAS POR COBRAR**

**DEFINICIONES**

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

aquellas cuentas que representan derechos exigibles originados por las ventas, servicios prestados, otorgamientos de préstamos o cualquier otro concepto análogo

**SE CLASIFICAN:**

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

**POLITICAS DE CREDITO Y COBRANZA**

**FACTORES IMPORTANTES:**

Las condiciones económicas, el precio de los productos, la calidad y las políticas de crédito de la empresa

**ACTIVOS CORRIENTES:**

Bajar los estándares de crédito permite estimular una demanda que, a la vez, podría llevar a ventas y ganancias más altas

**VARIABLES DE LAS POLITICAS:**

incluyen la calidad de las cuentas comerciales aceptadas, la duración del periodo de crédito, los descuentos por pronto pago (si los hay) y el programa de cobranza de la empresa

**ESTANDARES DE CREDITO**

**VENTAJAS:**

- La política de crédito puede tener una influencia significativa sobre las ventas
- El crédito es uno de los muchos factores que influyen en la demanda de un producto

**SU TEORIA ES:**

La empresa debe disminuir su estándar de calidad para las cuentas aceptadas siempre y cuando la rentabilidad de las ventas generadas exceda los costos agregados de las cuentas por cobrar

**COSTOS DE RELAJAR LOS ESTÁNDARES DE CRÉDITO:**

Algunos surgen de un departamento de crédito que se expande, el trabajo de oficina implicado en las cuentas de cheques adicionales y de dar servicio a un volumen adicional de cuentas por cobrar

**TERMINOS DE CREDITO**

**PERIODO DE CREDITO CONCEPTO:**

especifican el tiempo durante el cual se extiende el crédito a un cliente y el descuento, si lo hay, por pronto pago

**EJEMPLO:**

los términos de crédito de una empresa pueden expresarse como "2/10, neto 30". El termino seria: "neto 30" implica que si no se aprovecha el descuento, el pago total se debe realizar 30 días después de la facturación

**PERIODO DE CREDITO:**

el periodo de crédito es de 30 días, 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

**FECHA TEMPORAL**

Es:

Durante los periodos en que las ventas son menores, algunas veces las empresas realizan ventas a sus clientes dejando que éstos paguen más adelante

**AYUDA:**

a evitar los costos de mantener inventario. El almacenaje incluye costos de almacén que pueden evitarse si se realiza el fechado

**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

**OTRA POLITICA:**

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

**POLITICAS 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
- acción legal

Una de las variables principales de la política es la cantidad de dinero gastado en los procedimientos de cobranza