



**Nombre de la alumna: CAROLINA PEREZ
AGUILAR**

**Nombre del profesor: JOSUE FERNANDEZ
ALEGRIA**

Nombre del trabajo: CUADRO SINOPTICO

**Materia: PLANEACION Y CONTROL
FINANCIERO**

Grado: 8°

Grupo: B

frontera Comalapa Chiapas a 13 de febrero de 2021

PLANEACION Y CONTROL FINANCIERO

POLITICAS DE CREDITO Y COBRANZA

Las políticas de crédito son factores importantes sobre su nivel de cuentas por cobrar

El administrador puede variar el nivel de cuentas por cobrar equilibrando la rentabilidad y el riesgo

Las variables de las políticas que consideramos 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.

estos elementos determinan en gran medida el periodo promedio de cobro y la proporción de ventas a crédito que derivan en pérdidas por deudas incobrables

ESTANDARES DE CREDITO

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 El crédito es uno de los muchos factores que influyen en la demanda de un producto.

Suponemos que estos costos se deducen de la rentabilidad por las ventas adicionales para dar una cifra de rentabilidad neta con fines de cálculo. Otro costo viene del incremento en la probabilidad de las pérdidas por deudas incobrables.

Las cuentas por cobrar adicionales son el resultado de: 1. mayores ventas y 2. un periodo promedio de cobro más largo. Si los estándares de crédito más relajados atraen a nuevos clientes, es probable que la cobranza a estos clientes menos dignos de crédito sea más lenta que la que se realiza con los clientes existentes

TERMINOS DE CREDITO

DIVIDIDOS EN:

- **PERIODO DE CREDITO**

Especifica el tiempo durante el cual se extiende el crédito a un cliente y el descuento por pronto pago

los términos de crédito de una empresa pueden expresarse como "2/10, neto 30". El término "2/10" significa que se otorga un 2% de descuento si se paga dentro de los 10 días siguientes a la fecha de facturación. El término "neto 30" implica que, si no se aprovecha el descuento, el pago total se debe realizar 30 días después de la facturación

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

. El periodo de descuento por pago en efectivo representa el lapso durante el cual puede optarse por un descuento por pronto pago

- **FECHA TEMPORAL**

se puede personalizar de acuerdo con el flujo de efectivo del cliente; además, estimula la demanda de los clientes que no podrán pagar sino hasta más adelante en la temporada

El fechado temporal también ayuda a evitar los costos de mantener inventario. Si las ventas son estacionales y la producción es estable durante el año, habrá acumulación de bienes terminados en el inventario durante ciertas épocas del año.

- **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.

POLITICAS Y PROCEDIMIENTOS DE COBRANZA

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

Como una cuenta por cobrar es sólo tan buena como la probabilidad de que sea pagada, una empresa no puede darse el lujo de esperar demasiado antes de iniciar el procedimiento de cobro.

Inicialmente, se hace una llamada telefónica para averiguar por qué no se ha hecho el pago. Después, suele enviarse una carta, quizá seguida de otras con un tono más serio. Tal vez se necesite después una llamada telefónica o una carta del abogado de la compañía. Algunas empresas tienen cobradores que hacen visitas al cliente para tratar el asunto de la cuenta vencida. Si todo lo demás falla, la cuenta puede turnarse a una agencia de cobranzas.