



**Nombre de alumno:** Egner Rudiel Velázquez Reyes.

**Nombre del profesor:** C. P Josué Fernández Alegría.

**Nombre del trabajo:** Cuadro Sinóptico.  
“Administración de cuentas por cobrar”.

**Materia:** Planeación y Control Financiero.

**Grado:** VIII Cuatrimestre

**Grupo:** “B”

## ADMINISTRACION DE CUENTAS POR COBRAR

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

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

### POLITICAS DE CREDITO Y COBRANZA

Son importantes factores que influyen sobre su nivel de cuentas por cobrar. 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

Definen el criterio mínimo para conceder crédito a un cliente.

Asuntos tales como evaluaciones de crédito, referencias, periodos promedio de pago y ciertos índices financieros ofrecen una base cuantitativa para establecer y hacer cumplir los estándares de crédito.

### TÉRMINO DE CREDITO

Las condiciones sobre las cuales se concede crédito por la Venta de Bienes o servicios.

#### Periodo de crédito

Período de un crédito con un tipo de interés variable en el que se fija un nuevo tipo. El prestatario tiene generalmente la opción de elegir la duración del período, a su tipo correspondiente, o a no disponer de él. Una vez fijado el período y el tipo, tiene que disponer del total del crédito. Al acabarlo, vuelve a elegir plazo, hasta llegar al vencimiento final

#### 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.

#### Riesgo de incumplimiento

Es la posible pérdida que asume un agente económico como consecuencia del incumplimiento de las obligaciones contractuales que incumben a las contrapartes con las que se relaciona.

### POLITICAS Y PROCEDIMIENTO 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.