



**Nombre de alumnos: ODALIS MENDEZ
LOPEZ**

**Nombre del profesor: C.P. JOSUE
FERNANDEZ ALEGRIA**

Nombre del trabajo: CUADRO SINOPTICO

Materia: PLANEACION Y CONTROL FINANCIERO

PASIÓN POR EDUCAR

Grado: 8° CUATRIMESTRE

Grupo: "B"

ADMINISTRACIÓN FINANCIERA DE CUENTAS POR COBRAR

CONCEPTO DE CUENTAS POR COBRAR

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

OTRA DEFINICION

Aquellas cuentas que representan servicios prestados, otorgamientos de préstamos o cualquier otro concepto análogo

SE CLASIFICA

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

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

IMPORTANCIA

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

VARIABLES DE POLITICAS

Incluyen la calidad de las cuentas comerciales aceptadas, la duración del periodo de crédito, los descuentos por pronto pago

ESTANDARES DE CREDITO

La política de crédito puede tener una influencia significativa sobre las ventas

COSTOS DE RELAJAR LOS ESTÁNDARES DE CRÉDITO

Algunos surgen de un departamento de crédito que se expande, el trabajo de oficina implicado

COSTOS MAS RELAJADOS

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 Y PERIODO DE CREDITO

TERMINOS DE CREDITO: Especifican el tiempo durante el cual se extiende el crédito a un cliente y el descuento, si lo hay, por pronto pago

EJEMPLOS TERMINOS DE CREDITOS

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

PERIODO DE CREDITO

El periodo de crédito es de 30 días, aunque los clientes de la industria con frecuencia dictan los términos del crédito

