



Nombre del alumno: Diana Laura Álvarez Capetillo

Nombre del profesor: M.A.S.S. y M.E.F.C.P. Rocío Guadalupe Aguilar Avendaño

Nombre del trabajo: Cuadro sinóptico Unidad 6 y 7

Materia: ADMINISTRACION DE LA PRODUCCION

Grado: 2do Cuatrimestre

PASIÓN POR EDUCAR

Grupo: MAD01SSC1020-A

Comitán de Domínguez Chiapas a 21 de enero de 2021

Administración de cuentas por cobrar

La administración de cuentas por cobrar se refiere al conjunto de políticas, procedimientos y prácticas empleados por una empresa con respecto al manejo de ventas ofrecidas a crédito

Cartera de cuentas por cobrar

- Son propiedad de la organización, generan un beneficio futuro
- Nacen a partir de un crédito y son efectivas una vez que se cobran.
- Es importante administrar correctamente el crédito porque si no hay cobros, no hay efectivo disponible

Técnicas de cuentas por cobrar:

Se Evalúan ciertos criterios y aspectos que se deben considerar para establecer un crédito

Etapos principales

- 01 Deberán determinarse las condiciones de venta
- 02 Habrá que decidir el comprobante de deuda que se va a exigir
- 03 Deberá analizarse la probabilidad de pago de los clientes
- 04 Decidir cuánto crédito se está dispuesto a conceder a cada cliente
- 05 Una vez concedido el crédito, se presenta el problema de recaudar el dinero cuando llega el vencimiento siendo necesario seguir la marcha de los pagos previendo, qué hacer con los morosos.

Se clasifican de acuerdo a

- Atendiendo a su origen
- Atendiendo a su disponibilidad

Descuento concedido por pronto pago

- reducción concedida por el pago de una deuda antes de su vencimiento.
- incentivo que se ofrece a los clientes cuando pagan dentro de un periodo condicionado

Se establece entre proveedor y clientes

Finalidad

- lograr que los clientes abonen sus facturas cuando antes
- Para el comprador representa un ingreso/aumenta su utilidad
- Para el vendedor es un gasto porque considera la cuenta pagada recibiendo menos de lo debido/ disminuye su utilidad

Políticas de crédito y cobranza

normas establecidas que deben seguir las empresas para conocer si deben o no asignarle a un cliente un monto de crédito

Normas que determinan el cobramiento

- Evaluaciones de crédito
- Referencias comerciales y personales
- Carácter estacional de las ventas
- Volumen de ventas a crédito

método

método de las cinco "C", que proporciona un panorama general de los clientes para realizar un análisis detallado del crédito

se utiliza en diversas empresas para tener mayor certeza de que se recuperará el crédito.

1. Carácter
2. Capacidad
3. Capital
4. Colateral
5. Condiciones

Las cuentas por cobrar se deben identificar de manera precisa con relación a lo siguiente

- Nombre del cliente
- Número de cliente
- Saldo de la cuenta
- Importe vigente
- Importe vencido
- Números de facturas
- Fechas de créditos

Estrategias en la administración de clientes

Atraer, conseguir, fidelizar, y aumentar la cantidad de clientes rentables para la organización

ventajas

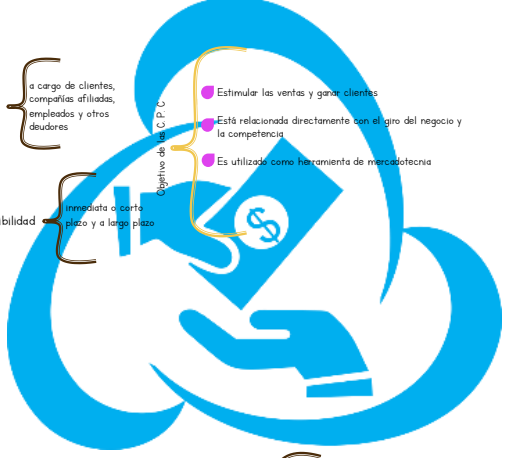
- facilita las compras de tus clientes lo que se traduce en un aumento de ventas.
- propicia la adquisición de nuevos clientes.
- incremento de la participación de la empresa en el mercado y de las ganancias
- permite competir en un mercado

Estrategia para recuperar cuentas atrasadas

- enviar un aviso o estado de cuenta a todos los clientes cuya fecha de pago esté vencida
- En caso de urgencia, acudir a una agencia de cobranza

Antes se define

- vender una parte o todas a una organización de factoraje
- tratar de llegar a un acuerdo estableciendo un calendario de pago o reduciendo el monto de los reembolsos



Factores a considerar

- Plazo
- Monto
- Tasa de interés
- Tiempo

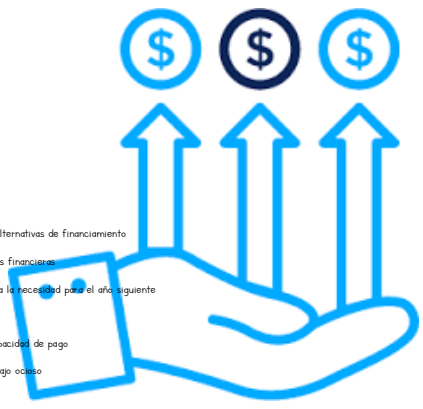
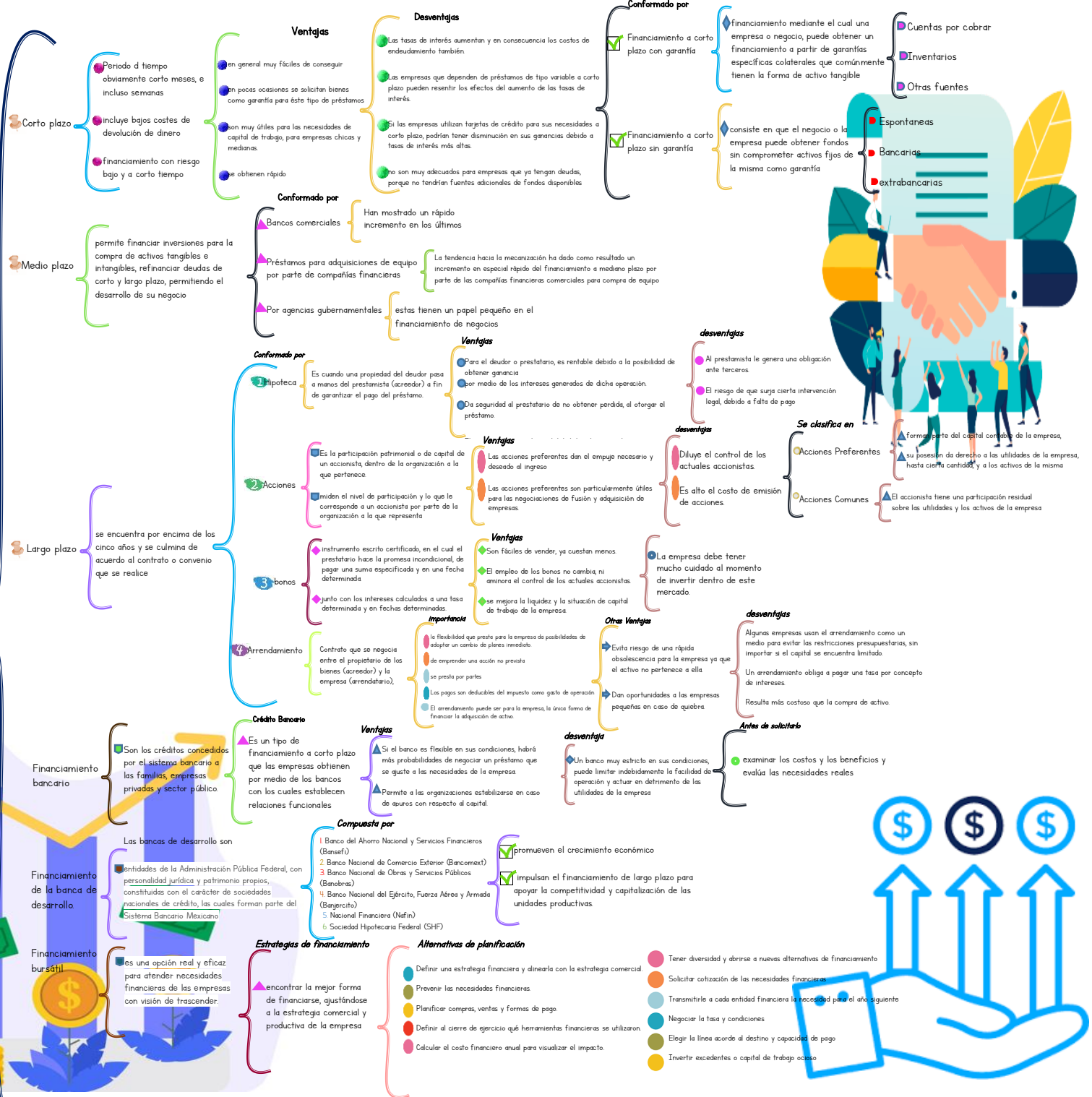
- Requisitos para otorgar el crédito
- Cobranza
- Sanciones por incumplimiento

Objetivo de la política de crédito

- Estimular las ventas y ganar clientes
- Está relacionada directamente con el giro del negocio y la competencia
- Es utilizado como herramienta de mercadotecnia

Financiamiento

Conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinaron a una empresa, actividad, organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad o concreten algún proyecto





REFERENCIAS

- Antología UDS. UNIDAD VI, VII. ADMINISTRACION DE CUENTAS POR COBRAR. FINANCIAMIENTO. (2019). En R. Aguilar (Comp.), Maestría en Administración, Materia Administración financiera (pp. 02-28). Universidad del Sureste.