



Nombre del alumno: LGDT. Lucero Suleyma Coronel Guillén (Docente de inglés y emprendedora)

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

Nombre del trabajo: Cuadro sinóptico

Materia: Administración Financiera

Parcial: 2do

Grado: 2do cuatrimestre

Grupo: A

Ocosingo, Chiapas a 21 de Enero de 2022

Administración de cuentas por cobrar

Cartera de cuentas por cobrar

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

Lo representan cuentas como:
-Clientes
-Deudores diversos
-Documentos por cobrar corto plazo

Lo representan cuentas como:
-Clientes
-Deudores diversos
-Documentos por cobrar corto plazo

Cosas a considerar para dar un crédito:
-Plazo
-Monto
-Tasa de interés
-Tiempo
-Requisitos para otorgar el crédito.
-Cobranza
-Sanciones por incumplimiento
-Beneficios por pronto pago.

Técnicas de cuentas por cobrar

Son parte del activo circulante y generan operaciones para las ventas a crédito

Consta de 5 etapas
-Condiciones de la venta
-Establecer el documento de deuda.
-A cuantos pagos será liquidado.
-Definir monto de crédito
-Cuanto tiempo se establecerá el crédito.

Estas cuentas se clasifican en:
- Atendiendo su origen
- Atendiendo su disponibilidad.

Estas cuentas se dan para
- Crear una gama de clientes y ventas
- Es el giro del negocio
- Es parte de la mercadotecnia

Descuento concedido por pronto pago

Esta se utiliza con la finalidad de que las personas paguen antes de lo indicado y recibir una bonificación por parte del prestador.

Con lleva a una pérdida de utilidades pues se recibe un pago menor al mencionado cuando se hace el documento, sin embargo, hace que el cliente se sienta agradecido

Políticas de crédito y cobranza

Son normas establecidas que deben seguir las empresas para determinar el monto de crédito

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

Para hacer un buen análisis se puede contemplar 5 puntos importantes que son:
-Carácter
-Capacidad
-Capital
-Colateral
-Condiciones

Estos métodos se utilizan para obtener una información más abierta de lo que tiene el cliente. Además de ver si es apto o no para el crédito que se pretende darle.

Después de eso también podemos clasificar a nuestros clientes en el momento de cobro como:
-Excelente pagador
-Buen pagador _regular
-Malo
-Castigo

Estrategia en la administración de clientes

Es necesario tomar en cuenta que hay que tener reglas que nos ayuden a poder generar un cobro adecuado, pues tenemos que tener en cuenta que se hacen las líneas de crédito para atraer más clientes.

Estrategia para recuperar cuentas atrasadas:
-Enviar un recordatorio a todos aquellos clientes que estén atrasados o sus cuentas por vencer
-

Bibliografía

BREALEY, MYERS Y MARCUS: Fundamentos de Finanzas Corporativas. Mc Graw Hill, Bogotá, 2004. 4° Edición

GITMAN, L.: Principios de Administración Financiera. Pearson, Mexico, 2007. 11° Edición

Guajardo Cantú, Gerardo (2002). Contabilidad financiera. México: McGraw Hill.