



Mi Universidad

Cuadro Sinóptico

Nombre del Alumno: Israel Huerta Yopez

Nombre del tema: Unidad V, VI y VII

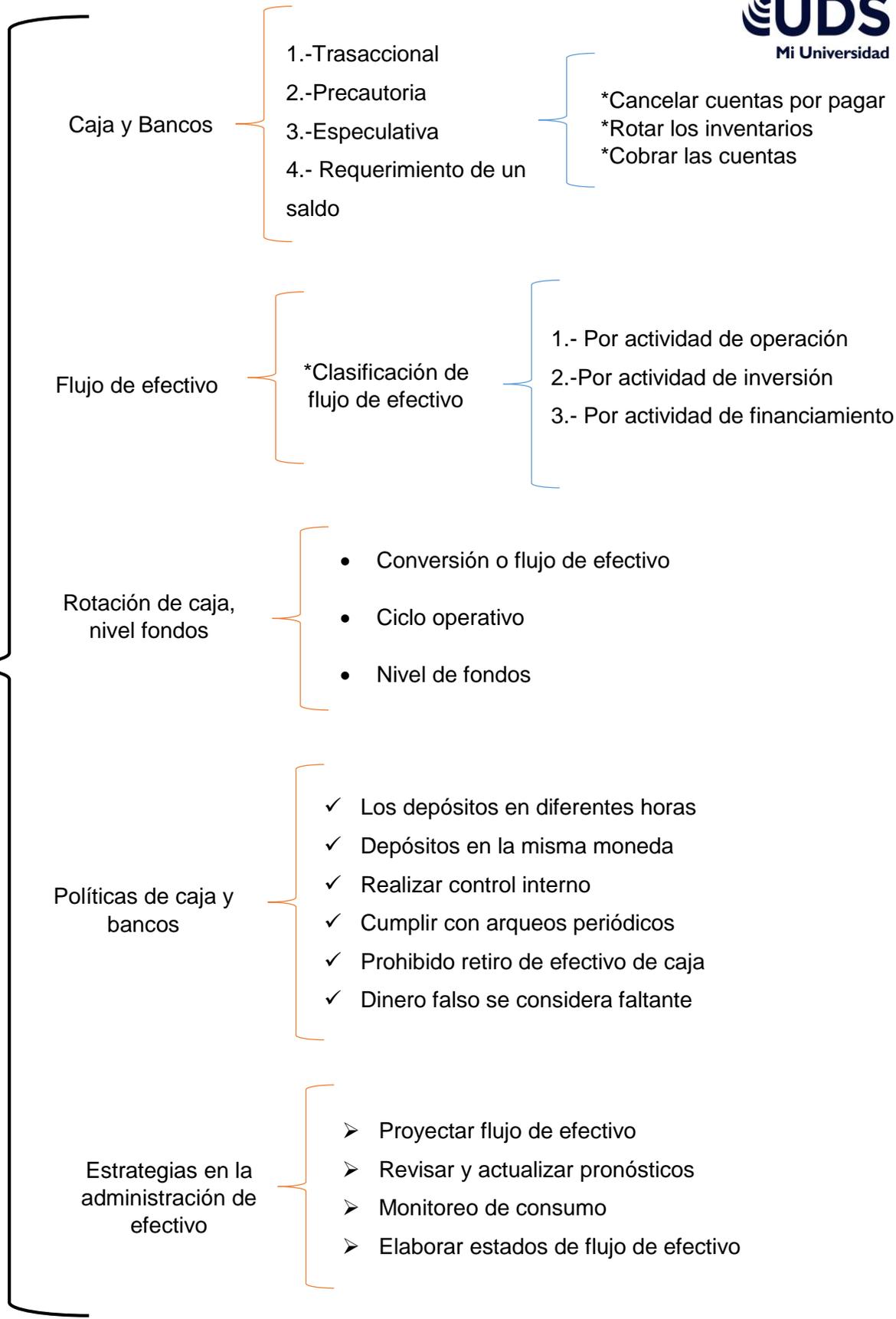
Parcial: Segundo

Nombre de la Materia: Administración Financiera

Nombre del profesor: Guadalupe Aguilar Avendaño

Nombre de la Maestría: Administración

ADMINISTRACION DEL EFECTIVO



ADMINISTRACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR

Cartera de cuentas por cobrar

- Clientes
- Deudores diversos
- Documentos por cobrar

- Plazo
- Monto
- Tasa de interés
- Tiempo
- Cobranza

Técnicas de cuentas por cobrar

- Determinar condiciones
- Analizar la probabilidad
- Decidir crédito

- Atendiendo su origen
- Atendiendo su disponibilidad

Descuento concedido por pronto pago

- Métodos basados en características
- Métodos basados en coronamiento

La finalidad es que los clientes abonen sus facturas lo antes posible

Políticas de crédito y cobranza

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

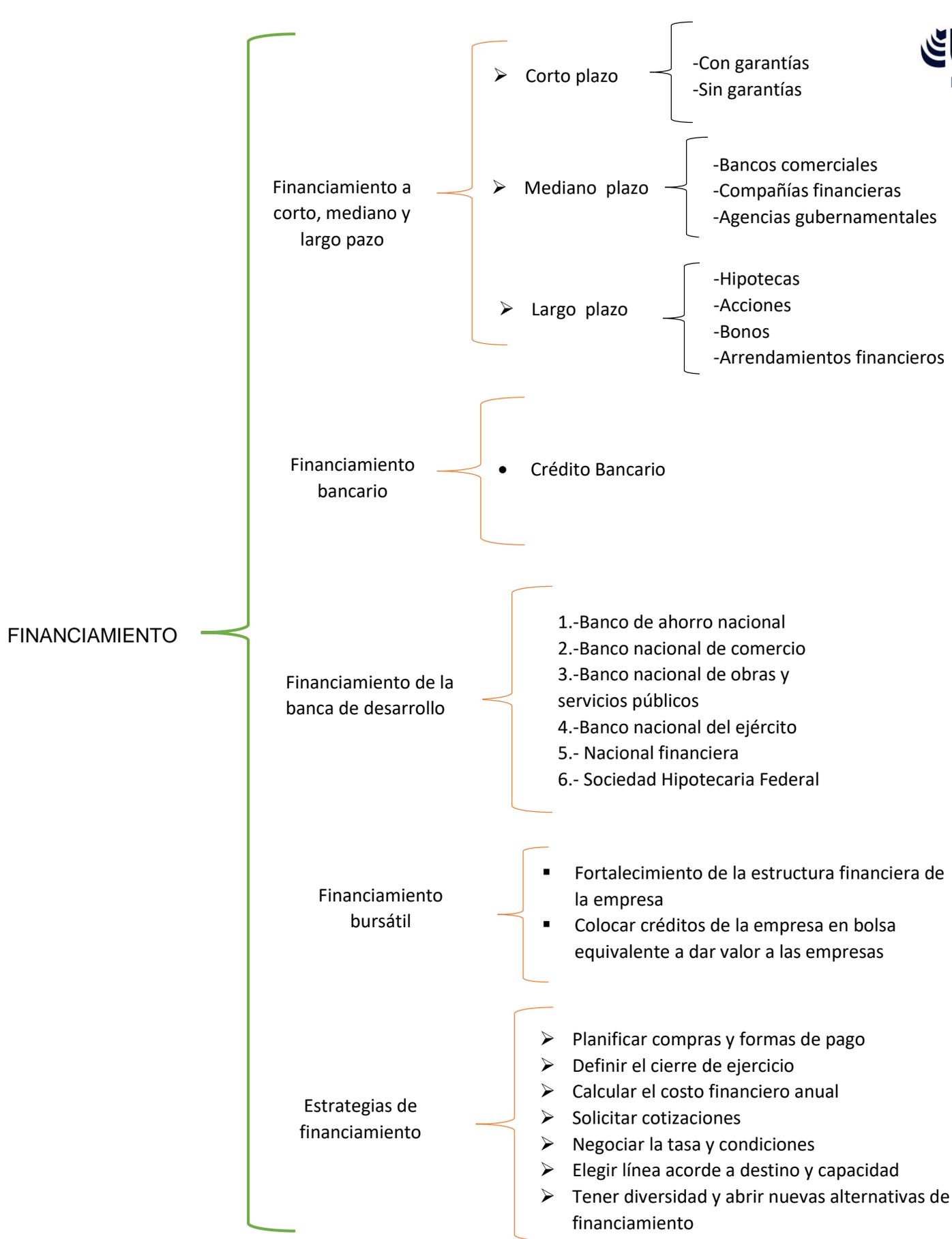
- 1.-Carácter
- 2.-Capacidad
- 3.-Capital
- 4.-Colateral
- 5.-Condicionales

Estrategias en la administración del cliente

Crédito máximo autorizado (30,60 ó 90 días) con anticipo requerido

Estrategia para recuperar cuentas atrasadas

- Enviar avisos de fecha de pago
- Llegar a acuerdo antes de lo legal
- Incentivar a los clientes con descuentos por pronto pago



Fuentes consultadas

Bibliografía

- Antología, Administración Financiera. UDS,