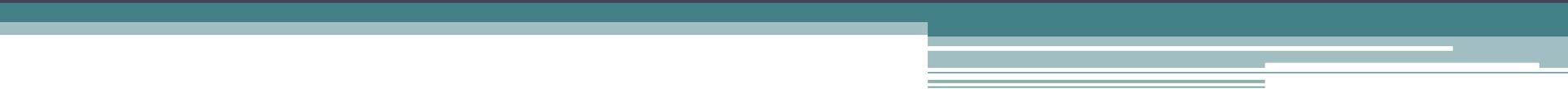


Administración Financiera de las Cuentas x Cobrar



¿Qué son las cuentas por cobrar?

Son ***derechos exigibles*** originados por ventas, servicios prestados, otorgamiento de préstamos o cualquier otro concepto análogo. (Incluye documentos por cobrar).



¿Qué representan las cuentas por cobrar?



Representan el **crédito** que concede la empresa a sus clientes, sin más garantías que la promesa de pago en un plazo determinado.

¿Qué es el crédito?

La palabra crédito proviene del latín “*credere*” que significa “*tener confianza*”, que al mismo tiempo encierra un “*riesgo crediticio*” por la confianza otorgada en que el deudor pagará el importe de la operación.



Funciones básicas del crédito

- 1. *Incremento del consumo***, ya que permite que ciertos sectores de la población (generalmente de bajos ingresos) adquieran bienes y servicios que normalmente no podrían adquirir en pago de contado.
- 2. *Fomento de uso de todo tipo*** de bienes y servicios.
- 3. *Ampliación y apertura de nuevos mercados***, al dotar de poder de compra.
- 4. *Efecto multiplicador en la economía***, por aumentar el consumo y estimular la producción.



¿Cómo se clasifican las cuentas por cobrar?

Se clasifican ***atendiendo a su origen***, a cargo de clientes, a cargo de compañías afiliadas, empleados y otros deudores, separando los que provengan de ventas y servicios de los que tengan otro origen.

También se clasifican ***atendiendo a su disponibilidad***, inmediata o corto plazo y a largo plazo.



La administración de las cuentas por cobrar

Forma parte de la **administración financiera del capital de trabajo**, que tiene por objeto coordinar los elementos de una empresa para maximizar el patrimonio y reducir el riesgo de una crisis de liquidez y ventas, mediante el manejo óptimo de variables tales como políticas de crédito comercial concedido a clientes y estrategia de cobros.

Generalmente en la empresa la inversión en cuentas por cobrar representa una inversión muy importante ya que representan aplicaciones de recursos que **se transformarán** en efectivo para terminar el ciclo financiero a corto plazo.



El objetivo de las cuentas por cobrar

Es **estimular las ventas y ganar clientes**. Se tiende a considerarlas como un medio para vender productos y superar la competencia mediante el ofrecimiento de facilidades de crédito como parte de los servicios de la empresa para favorecer a sus clientes.

Está **relacionada directamente con el giro** del negocio y la competencia. Cuando no existe competencia, generalmente la inversión en cuentas por cobrar dentro del capital de trabajo no es significativa.

Es utilizado como **herramienta de mercadotecnia** para promover las ventas y las utilidades, para proteger su posición en el mercado.



¿Cómo se mide?

Una de las medidas para conocer la inversión que se tiene en cuentas por cobrar es la relación de la inversión al capital neto de trabajo y se obtienen a través de la siguiente razón:

Cuentas por cobrar a capital neto de trabajo

Cuentas por cobrar netas	6,150	68.23%
Capital neto de trabajo	9,014	

A colorful illustration of a Sears store building with a prominent sign that says 'SEARS'. In front of the store, there is a parking lot with several cars parked. A street lamp is visible on the left side of the scene.

El resultado de 68.23% representa la dependencia que el capital de trabajo tiene en la inversión de cuentas por cobrar.

Otro indicador

Otra de las medidas para conocer la relevancia de la inversión en cuentas por cobrar es la proporción que guarda dentro del activo circulante, a través de la siguiente razón:

Cuentas por cobrar a activo circulante

Cuentas por cobrar netas	6,150	= 39.37%
Activo circulante	15,620	



El resultado de 39.37% representa la importancia que la inversión en cuentas por cobrar tiene en el total de la inversión del activo circulante.

Nivel de inversión

La inversión de las cuentas por cobrar se determina por el *volumen de las ventas a crédito* y por el *plazo promedio en días que transcurre* entre la fecha de venta y la fecha de cobranza.

Para medir la inversión en cuentas por cobrar se efectúan pruebas de liquidez.



¿Cómo medirlo?

Se calcula generalmente la relación que existe entre las cuentas por cobrar y las ventas, como sigue:

Cuentas por cobrar a ventas

<u>Cuentas por cobrar (neto) (1)</u>	<u>6,150</u>	<u>35.79%</u>
Ventas netas a crédito	17,185	

El resultado representa el porcentaje de las ventas anuales que están pendientes de ser liquidadas por los clientes.

(1) Cuando las cuentas por cobrar incluyen el (IVA), éste se debe deducir para que sean comparables con las ventas.

Otro indicador del nivel de inversión

El promedio de cobranzas se obtiene tomando como base el resultado de la razón “cuentas por cobrar a ventas” multiplicado por los días del año (365) para obtener los días de crédito, o por 12 para obtener los meses. (Plazo promedio de cuentas por cobrar).

Cuentas por cobrar	x días en el año	= <i>días de cartera</i>
0.357	365	130

ó

Cuentas por cobrar	x meses en el año	= <i>mes de cartera</i>
0.357	12	4.3

Esta medida es válida en empresas cuyo ciclo financiero no implica variaciones importantes en sus ventas mensuales promedio.

Rotación de cuentas por cobrar cuando hay variaciones en las ventas

El procedimiento es el siguiente:

Restarle a la inversión en cuentas por cobrar el total de la venta neta del último mes, que representa 30 días, y así sucesivamente hasta dejar un residuo que debe dividirse entre las ventas del mes y multiplicarse por 30 para obtener el número de días que representa.

Si varía el número de días de un indicador con respecto a otro, se debe a que se trata de una empresa con ventas estacionales, en la que no se puede aplicar la rotación promedio.

Los cambios en la razón pueden indicar cambios en las políticas de crédito ó cambios en la capacidad de cobranza, o una combinación de ambas.

La *buena o mala administración de las cuentas por cobrar* afecta directamente la liquidez de la empresa.

Cálculo:

		<u>Días</u>
Cuentas por cobrar (neto)	6,150	
(-) Ventas netas del último mes	<u>2,100</u>	30
	4,050	
(-) Ventas netas del penúltimo mes	<u>3,000</u>	30
	1,050	
(-) Ventas netas del antepenúltimo mes	3,150	
$(1,050 / 3,150) = .33333333 \times 30 =$		10
Total de días		70

LAS POLÍTICAS DE CREDITO

Proceso que comprende las actividades encaminadas a la **decisión de conceder crédito** a clientes y aquellas encaminadas a recuperarlas, que permita elevar al máximo el rendimiento sobre la inversión.



Políticas de crédito importantes

- 1. *Reducir al máximo*** la inversión de cuentas por cobrar en días de cartera.
- 2. *Administrar el crédito*** con procedimientos ágiles y términos competitivos.
- 3. *Evaluar el crédito*** en forma objetiva.
- 4. Mantener** la inversión en cuentas por cobrar al corriente, ***evitar la cartera vencida.***
- 5. *Vigilar la exposición*** de las cuentas por cobrar ante la inflación y la devaluación.

¿Cómo evaluar las políticas de crédito?



El **crédito debe pulverizarse**, no es conveniente tener un solo cliente, debe diversificarse para que los riesgos, de falta de cobro no afecten a la empresa en forma importante. Es importante analizar el crédito: una herramienta conocida es a través de las cinco **"C's"**.



Las 5 e's del crédito

**Crédito de
acuerdo con**

Perfil del cliente

Conducta

**Situación del
negocio**

Capacidad de pago

Capital

Colateral

**Situación de
la industria**

Condiciones

Conducta

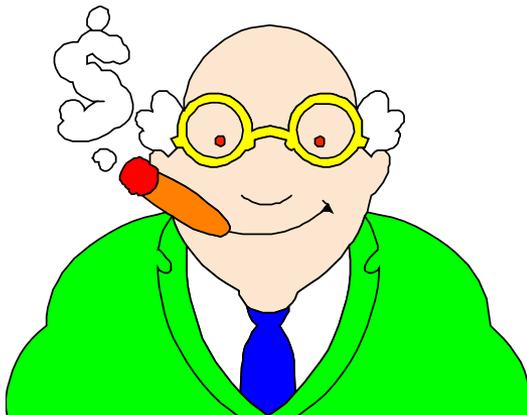
(Reputación).- Historial del solicitante para satisfacer sus obligaciones financieras, contractuales y morales. Es una medida cualitativa.

Factores a estudiar:

- **Grado de evidencia en información.**
- **Experiencia de pago.**
- **Conocimiento del cliente.**



CAPACIDAD



La disposición del solicitante de pagar el crédito solicitado. juicio subjetivo de posibilidades del cliente. Es una medida cuantitativa que se examina a través de la información financiera histórica.

La información a evaluar es:

- Operación histórica (tendencias en ventas y utilidades).
- Capacidad de generar flujos de efectivo.

CAPITAL

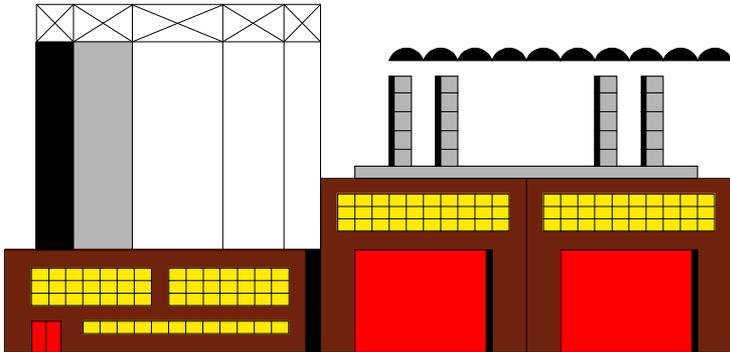
La solidez de la estructura financiera del solicitante, evaluando la congruencia de los recursos solicitados con su giro principal.

Los factores a evaluar son:

- **Analizar su ciclo económico.**
- **Analizar sus recursos de deuda y de capital.**
- **Analizar la rentabilidad tanto de la inversión como del patrimonio.**



COLATERAL



Importe de los bienes ofrecidos por el cliente como garantía del crédito concedido.

Pueden constituirse con las propias garantías del bien o con otros bienes dados en garantía como seguridad del pago del crédito solicitado.

Factores a considerar:

- Fuentes alternas de pago.
- Contratación de seguros.

CONDICIONES

Determinar el comportamiento de la industria en su conjunto. En esencia, el objetivo consiste en definir cuál será la capacidad del solicitante de un país determinado.

Términos de pago en función de la situación empresarial actual y de las tendencias económicas generales del país.

Factores a considerar:

- Riesgo sectorial.
- Ventajas competitivas.
- Nivel tecnológico.
- Grado de influencia.



¿Cómo obtener información crediticia de prospectos?

PRINCIPALES FUENTES EXTERNAS DE INFORMACION CREDITICIA:

DUN & BRADSTREET, INC.- AGENCIA ESTADUNIDENSE MAS GRANDE DE INFORMACION CREDITICIA (CLASIFICACION CREDITICIA).

AGENCIAS DE INTERCAMBIO.- RED NACIONAL DE AGENCIAS QUE INTERCAMBIAN INFORMACION CREDITICIA.

ESTADOS FINANCIEROS.- DEL SOLICITANTE DE LOS ULTIMOS DOS AÑOS (DICTAMINADOS), PARCIALES RECIENTES Y EN SU CASO DECLARACIONES ANUALES Y PROVISIONALES (ISR).

Otras fuentes de información...

CAMARAS EMPRESARIALES.- DEPENDIENDO DEL SECTOR AL QUE PERTENEZCA LA EMPRESA.

VERIFICACION BANCARIA.- EL BANCO DE LA EMPRESA QUE HA DE OTORGAR EL CREDITO PODRA OBTENER INFORMACION CREDITICIA DEL BANCO DEL SOLICITANTE.

VERIFICACION COMERCIAL.- CREDITOS OTORGADOS POR OTRAS EMPRESAS SIMILARES DEL MEDIO AL SOLICITANTE.

BURO DE CRÉDITO.- EMPRESA MEXICANA QUE PROPORCIONA INFORMACION SOBRE LA EXPERIENCIA CREDITICIA DE PERSONAS FÍSICAS Y MORALES.

Términos y condiciones del crédito

Las condiciones del crédito **especifican el periodo** durante el cual se extiende el crédito, **el descuento** si existe por pago de contado o pago anticipado y el tipo de **instrumento** de crédito.

Mucho cuidado con los periodos estacionales o cíclicos.



Período del crédito

El otorgamiento de más días de crédito ***estimula las ventas***, pero tiene un costo financiero al inmovilizar la inversión en cuentas por cobrar; aumentando los días de cartera y disminuyendo la rotación.

No se debe ser tan flexible, se debe analizar los efectos que producen para responder al cambio de la competencia y así mantener la participación en el mercado.

Factores a considerar : tamaño del cliente, tipo de producto, importe de la cuenta, costo de la administración, riesgo, etc.

Descuentos en efectivo

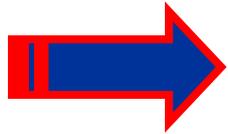
Incentivo que se ofrece a los clientes cuando pagan dentro de un período condicionado, es decir, “es la reducción en el precio de venta” sin dejar de mantener la calidad del producto, el cual comienza a contar a partir del inicio del período de crédito comercial.

Se utiliza como estrategia agresiva contra la competencia. El descuento debe tener como ***referencia el costo del dinero*** en el mercado.

El descuento se expresa: 4/ 10, neto 60

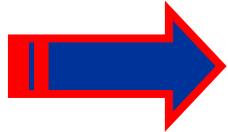
¿QUÉ SIGNIFICA ?

4



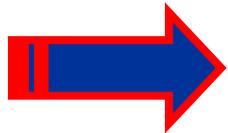
Equivale al porcentaje del descuento.

10



Equivale a los días en que el descuento está disponible.

Neto 60



Equivale al tiempo normal del vencimiento del crédito.

¿CÓMO SE CALCULA EL COSTO FINANCIERO DEL DESCUENTO?

$$\text{Tasa anual efectiva} = \left[1 + \frac{\text{td}}{100 - \text{td}} \right]^{\frac{360}{D}} - 1$$

Donde:

Td = tasa de descuento expresado como valor absoluto (4)

D = período neto que resulta de restar al período de crédito normal menos el plazo en que se señala para la aplicación del descuento. (60-10)

360 = Número de días al año que se consideran dentro del crédito comercial.

¿CÓMO SE EVALÚA EL RESULTADO?

$$\text{Tasa anual efectiva} = \left[1 + \frac{4}{100 - 4} \right]^{\frac{360}{60 - 10}} - 1$$

Esto equivale a otorgar un descuento por pronto pago a un costo financiero del ***34.17% anual***.

Si esto lo comparamos contra el costo financiero de un crédito bancario, ***sabremos si conviene o no otorgar*** el descuento.

Para el comprador astuto ***si no lo aprovecha***, en realidad estará recibiendo un préstamo a una tasa anual de 34.17%, es decir, los 7 períodos sin descuento al año, durante los cuales podría ganar 4%.

POLÍTICAS DE COBRO

“La cobranza es el reflejo de la
Situación de la empresa”



Lada sin costo al 01 800

Se refiere a los procedimientos que se siguen para **obtener la recuperación** de las cuentas por cobrar vencidas o a su vencimiento.

Esta política es muy variable y está condicionada al mercado y giro del negocio.

Vigilancia sobre los saldos pendientes de cobro

La administración de la cobranza se realiza a través de un informe conocido como *“Calendario de antigüedad de saldos”*, herramienta que permite mantener al día las cuentas por cobrar, pues pone al descubierto la situación de la cartera con toda claridad a una fecha determinada.

Cliente	0 - 30	31 - 60	61 - 90	Total
La Partida	13,000.00	5,000.00		18,000.00
La Prima	7,000.00		2,000.00	9,000.00
La Reserva		4,000.00	3,000.00	7,000.00
sumas	20,000.00	9,000.00	5,000.00	34,000.00
Porcentaje	59%	26%	15%	100%

Plazo promedio de cartera (PPCxC) = $.59(15) + .26(45) + .15(75)$
PPCxC = 47 días.

CUADRANTE DEL RIESGO CREDITICIO

Esta herramienta va en función de la calidad de la cobranza y la estrategia de recuperación que se debe de utilizar.

Riesgo	Alto	4	3 5,000.00 15%
	Bajo	1 20,000.00 59%	2 9,000.00 26%
		Flexible	Rígida

Cobranza

¿Cómo funciona?

Cuadrante 1. Riesgo bajo, cobranza flexible.

Estrategias: teléfono, fax, cartas de cobro, etc.

Cuadrante 2. Riesgo bajo, cobranza rígida.

Estrategias: visitas personales, detener embarques, negar mercancía, cancelar crédito, etc.

Cuadrante 3. Riesgo alto, cobranza rígida.

Estrategias: agencias de cobro, procedimientos judiciales, etc.

Cuadrante 4. Riesgo alto, cobranza flexible.

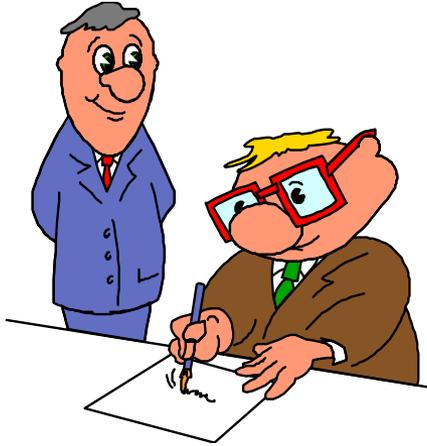
Estrategias: de “negociador”- plan de pagos, adjudicación, etc.

Control de las cuentas por cobrar

- **1. Analizar la conveniencia de otorgar descuentos por pronto pago y/o ampliar términos y condiciones.**
- **2. Implementar el cobro de intereses moratorios.**
- **3. No descuidar la oportunidad de la facturación y entrega.**
- **4. Utilizar sistemas automatizados para administrar la cartera.**



FINANCIAMIENTO

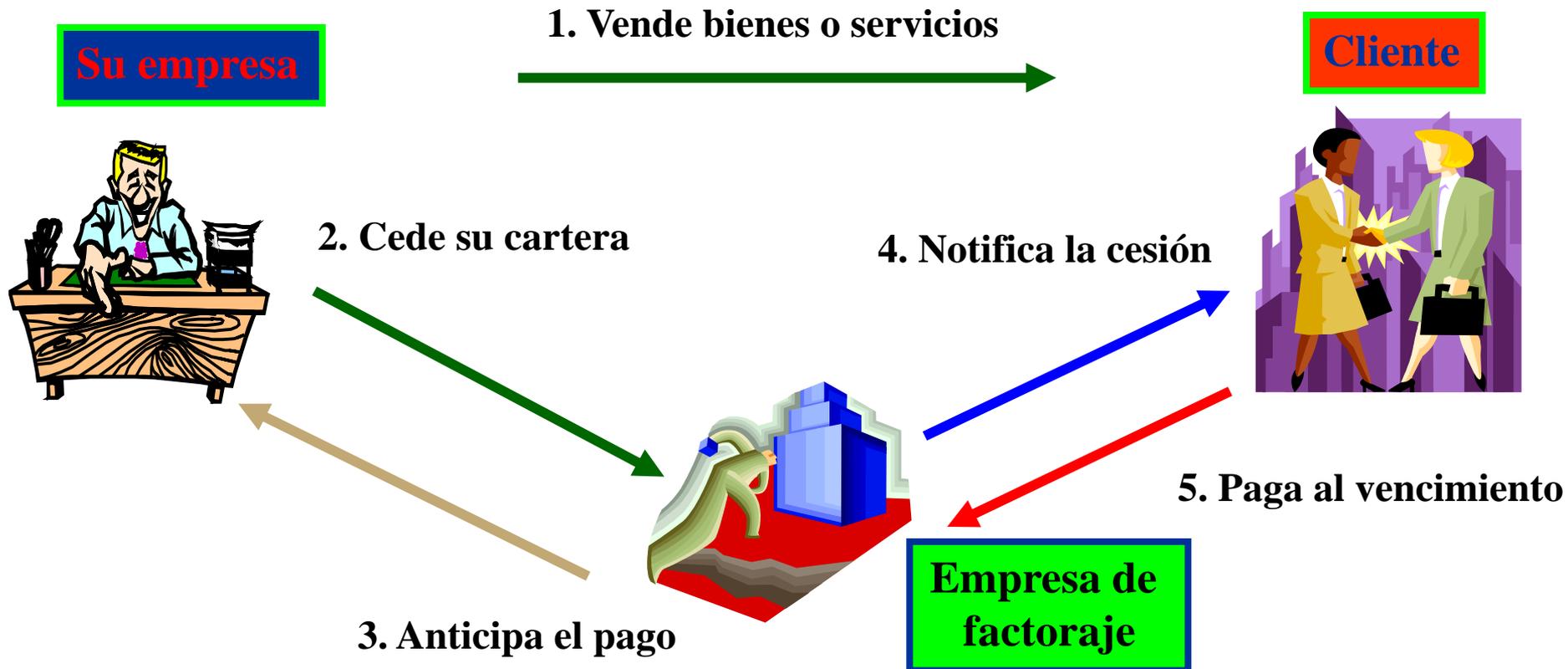


Se puede obtener financiamiento con la “venta” de las cuentas por cobrar (Factoring), que significa factoraje:

El factoraje es una ***operación de financiamiento de corto plazo*** por medio del cual las empresas y las personas físicas con actividad empresarial pueden tener acceso a capital de trabajo para impulsar su crecimiento a partir de la cesión de sus cuentas por cobrar vigentes (facturas, contra recibos, títulos de crédito, etc.) a una empresa de factoraje.
(www.factoraje.com.mx)

FACTORAJE A CLIENTES

Producto diseñado para que las empresas cedan sus cuentas por cobrar vigentes a una empresa de factoraje y cuenten con el flujo de efectivo necesario para su operación.



EFFECTOS DE LA INFLACIÓN



Las cuentas por cobrar son **activos monetarios** porque representan un determinado número de unidades monetarias por cobrar, por lo que no son susceptibles a modificar su monto y por lo tanto no pueden corregirse ya que su importe permanece por el mismo número de unidades que representan.

La administración de la empresa tendrá que decidir la acción a seguir, valorando el costo de una cartera elevada, midiendo con los índices la inflación (**la pérdida del poder adquisitivo**), contra la recuperación inmediata.