

CUENTAS POR COBRAR, ELEMENTO DEL CAPITAL DE TRABAJO



- ▶ LAF Laura Angélica Décaro Santiago
 - ▶ CU UAEM Zumpango
- ▶ Licenciatura en Administración
 - ▶ Unidad de Aprendizaje:
Análisis y Planeación Financiera
- ▶ Septiembre 2015



Guion

La unidad de aprendizaje “Análisis y planeación financiera” se integra dentro del plan de estudios de la Licenciatura en Administración en el núcleo sustantivo, dicha asignatura es obligatoria bajo una total de 7 créditos.

La unidad de competencia IV establece como objetivo analizar y aplicar los conceptos y técnicas referidas a la Administración del Capital de Trabajo, y que dentro del mismo concepto se estudia a la administración de las cuentas por cobrar.

Para llevar a cabo dicho tema los alumnos deberán tener conocimientos previos de matemáticas básicas, matemáticas financieras y contabilidad básica.



Índice

Introducción	5
Objetivo	6
Finanzas corporativas	7
Administración del capital de trabajo	8
Importancia Administración del capital de trabajo	9
Cuentas por cobrar	10
Administración de cuentas por cobrar	11
Departamento de crédito y cobranza	13
El crédito	14
Términos y condiciones del crédito	15
Descuentos	16
Instrumentos de crédito	18
Otorgamiento de crédito	19
Variables de evaluación en las políticas de crédito	20
Rapidez de Cobranza	21



Índice

Costos de Cobranza	22
Costos de cuentas incobrables	23
Beneficios marginales vs Costo marginales	24
Políticas de crédito	26
Evaluación para otorgar créditos 5 c's	27
Clasificación de clientes	30
Calidad de crédito	31
Supervisión del crédito	32
Antigüedad de cuentas por cobrar	33
Antigüedad de saldos	34
Estrategias de cobranza contra riesgo	35
Conclusiones	37 4
Referencias	38



Introducción

Un administrador debe tener presente que una empresa es generadora de riqueza, observable a partir del incremento de efectivo. De tal manera, este sujeto establecerá mecanismos para incrementar dicho efectivo a partir del ofrecimiento de créditos sobre la venta. Sin embargo para que los resultados sean palpables, indiscutiblemente se requiere de un adecuado cobro. Finalmente el crédito y la cobranza son procesos que se incluyen en la administración del capital del trabajo; y su adecuada administración proporcionará a la empresa índices sanos de liquidez. Así bien, la gerencia de crédito y cobranza establecerá políticas y procedimientos que permitan incrementar el valor de la entidad económica.



Objetivo

Describir los conceptos y procesos relacionados con el crédito y la cobranza derivado de las ventas a crédito.



Finanzas corporativas

Principales líneas de trabajo de las Finanzas corporativas



Inversiones a largo plazo

Financiamiento a largo plazo

Administración de actividades financieras a corto plazo

Capital de trabajo

Efectivo

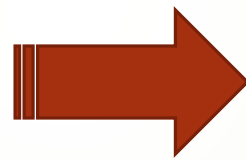
Cuentas por cobrar

Inventarios



Administración del Capital de Trabajo

El capital de trabajo es la inversión de una empresa en activos a corto plazo (efectivo, valores negociables, cuentas por cobrar e inventarios).



Cuentas por cobrar a partir del crédito otorgado a los clientes en la venta de bienes y servicios. Es un financiamiento de corto plazo.





Importancia Administración del Capital de Trabajo



La administración de capital de trabajo es relevante, aún más para las pequeñas empresas. Que si bien pueden disminuir su inversión en activos fijo por medio del arrendamiento, no así pueden evitar la inversión en efectivo, cuentas por cobrar e inventarios

Cuentas por Cobrar



Son las cuentas que registran los bienes y derechos a favor de la entidad, pendientes de cobro. En este rubro se incluyen las cuentas de: clientes, documentos por cobrar y deudores.

Boletín C-3 NIF

- Las cuentas por cobrar representan el total del dinero que se adeuda a la empresa por concepto de ventas efectuadas a crédito.




Administración de Cuentas por Cobrar

- ▶ La administración de las cuentas por cobrar consiste en aumentar las ventas rentables y así aumentar el valor de la empresa al extender créditos a los clientes


Instrumento de mercadotecnia para
incrementar las ventas

• Crédito

Administración de Cuentas por Cobrar



La dirección general presiona al departamento de ventas para alcanzar el objetivo de ventas



La gerencia de ventas presiona para que se otorguen créditos atractivos para los clientes



Departamento de crédito y cobranza

Funge la labor de otorgar crédito y realizar la cobranza que constituye la principal fuente de fondos de la empresa.



Establecer políticas de crédito para la investigación y aprobación.

Mantener una relación estrecha con externos como abogados, buró de crédito, etc.

Realizar informes y reportes.

Revisiones de auditoría interna.



El crédito

- *Es la promesa formal de realizar el pago en una fecha futura, a cambio de la obtención de bienes, servicios o dinero*

**Costo
financiero**



**Estimula las
ventas**



Términos y condiciones del crédito



Plazos

- Lapso de tiempo del que un cliente dispone para el pago íntegro de su crédito.

Descuentos

- “es la reducción en el precio de venta”

Instrumentos de
crédito



Descuentos

El descuento se expresa:
6/ 15, neto 60

6

Descuento
otorgado

15

Días en que
está
disponible el
descuento

60

Días de
vencimiento
del crédito



Costo anual efectivo del descuento

$$\text{TEA} = \left[1 + \frac{td}{100 - td} \right]^{360/D} - 1$$

td= tasa de descuento
D= Periodo Neto, periodo de crédito menos periodo del descuento

- Se compara el Costo Anual Efectivo contra el costo financiero de un crédito para identificar la conveniencia de otorgar el crédito.

Instrumentos de crédito

El comercio actual consiste en que la mayor parte de sus ventas son a crédito. Crédito comercial.

Ventas a
crédito

Crédito
abierto

Crédito con
garantía
documental



Otorgamiento de crédito

Para que una compañía esté en condiciones de otorgar crédito a sus clientes debe:



Establecer políticas de crédito y cobranzas

Evaluar cada solicitud de cada cliente, el crédito en particular.



VARIABLES DE EVALUACIÓN EN LAS POLÍTICAS DE CRÉDITO

Volumen de ventas

Si incrementa la cxc,
incrementa el volumen
de ventas

Inversión de cuentas cobrar

Si incrementa la cxc,
incrementa la inversión
para poderla
mantener

Gastos por cuentas
incobrables

Incrementan las cxc, el
riesgo de no cobranza
es mayor

Rapidez de Cobranza

Cuadro 2.1 Ventas potenciales a crédito anuales por grupo de calidad del crédito para la empresa Fábricas del Norte

	Crédito de alta calidad	Crédito de buena calidad	Crédito de baja calidad
Ventas a crédito anuales	700 000.00	300 000.00	200 000.00
Periodo promedio de cobranza	30 días	45 días	90 días
Rotación de cuentas por cobrar	12	8	4
Promedio de cuentas por cobrar	\$58 333	\$37 500	\$50 000
Costos de cobranza			
Porcentaje de las ventas crédito	1%	2%	6%
Cantidad dinero*	\$7 000	\$6 000	\$12 000
Costo de cuentas incobrables			
Porcentaje del costo de las ventas**	1%	3%	8%
Cantidad dinero	\$5 600	\$7 200	\$12 800

A mayor calidad del cliente se cobra más rápido

Rotación de cuenta por cobrar=

$360 / \text{Periodo promedio de cobranza}$

Costos de Cobranza

Cuadro 2.1 Ventas potenciales a crédito anuales por grupo de calidad del crédito para la empresa Fábricas del Norte

	Crédito de alta calidad	Crédito de buena calidad	Crédito de baja calidad
Ventas a crédito anuales	700 000.00	300 000.00	200 000.00
Periodo promedio de cobranza	30 días	45 días	90 días
Rotación de cuentas por cobrar	12	8	4
Promedio de cuentas por cobrar	\$58 333	\$37 500	\$50 000
Costos de cobranza			
Porcentaje de las ventas crédito	1%	2%	6%
Cantidad dinero*	\$7 000	\$6 000	\$12 000
Costo de cuentas incobrables			
Porcentaje del costo de las ventas**	1%	3%	8%
Cantidad dinero	\$5 600	\$7 200	\$12 800

Mientras menor sea la calidad de los clientes, mayor es el costo de cobranza

Costo del procedimiento de cobranza + Costo de cuentas incobrables

Costos de cuentas incobrables



	Crédito alta calidad	Crédito buena calidad	Crédito baja calidad
Ventas a crédito anuales	700 000	300 000	200 000
Costo ventas (80% de ventas)	560 000	240 000	160 000
Porcentaje de malas deudas	1%	3%	8%
Malas deudas en moneda: (Porcentaje sobre Costo Ventas)	5 600	7 200	12 800

Se calcula sobre el costo de ventas, pues cuando no se recupera un crédito, se pierde lo que se invirtió en la producción del servicio o artículo.

Beneficios marginales vs Costo marginales

¿Estándares de crédito rígido? ¿Sólo considero el crédito de 30 días?
¿Sólo tendría ventas potenciales de 700,000.00?

¿Estándares de crédito flexibles? ¿Sólo considero el crédito de 30, 60 y 90 días?
¿Cuánto incrementan mis costos, se justifica?



Beneficios marginales vs Costo marginales

Cuadro 2.2 Análisis marginal de las políticas alternativas de crédito para Fábricas del Norte

Análisis marginal de los posibles beneficios	Cuentas alta calidad Normas de crédito restrictivas	Cuentas buena calidad Normas de crédito promedio	Cuentas de baja calidad Normas de crédito suaves
Utilidades marginales	700 000.00	1 000 000.00	1 200 000.00
Ventas a crédito anuales	\$560 000	\$800 000	\$960 000
Menos: costo de los artículos vendidos*	140 000.00	200 000.00	240 000.00
Utilidad bruta	100 000.00	100 000.00	100 000.00
Menos: costos fijos de operación**	7 000.00	13 000.00	25 000.00
Menos: costos de cobranza	5 600.00	12 800.00	25 600.00
Menos: costos de cuentas incobrables	\$27 400	\$74 200	\$89 400
Utilidades antes de intereses e impuestos		\$46 800	\$15 200
Aumento marginal en la utilidad antes de impuestos			

Permanecen constantes

Considerando normas de crédito promedio. Es decir se aceptan créditos de hasta 60 días.



Políticas de crédito

Reducir al máximo la inversión de cuentas por cobrar en días de cartera.

Administrar el crédito con procedimientos ágiles.

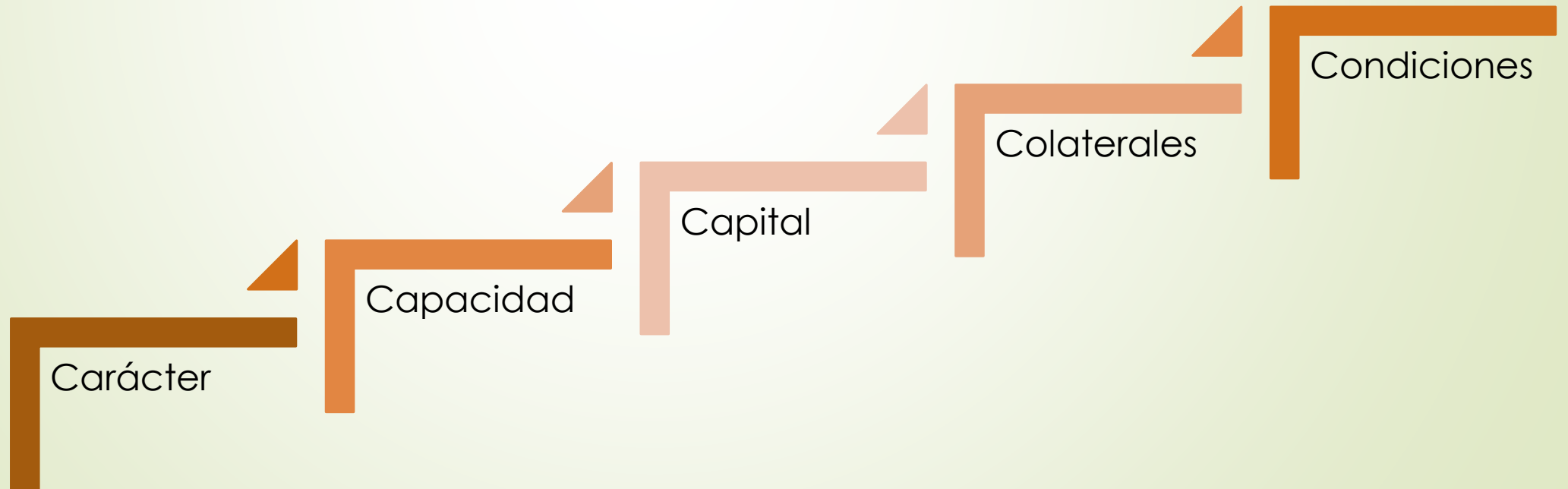
Evaluar el crédito en forma objetiva.

Mantener la inversión en cuentas por cobrar al corriente, evitar la cartera vencida.

Evaluación para otorgar créditos 5 c's

- Procedimiento mediante el cual la gerencia de crédito de la empresa evalúa, juzga y determina el riesgo de crédito por conceder

5 c's





Evaluación para otorgar créditos 5 c's



- Capacidad- información financiera, referente a la historia y tendencias de ventas y generación de efectivo.

- Conducta-reputación del cliente a partir su historial de obligaciones financieras.



Evaluación para otorgar créditos 5 c's

- Capital- estructura financiera, análisis de riesgo y rentabilidad además del apalancamiento.



- Condiciones- comportamiento de la industria y sus tendencias.

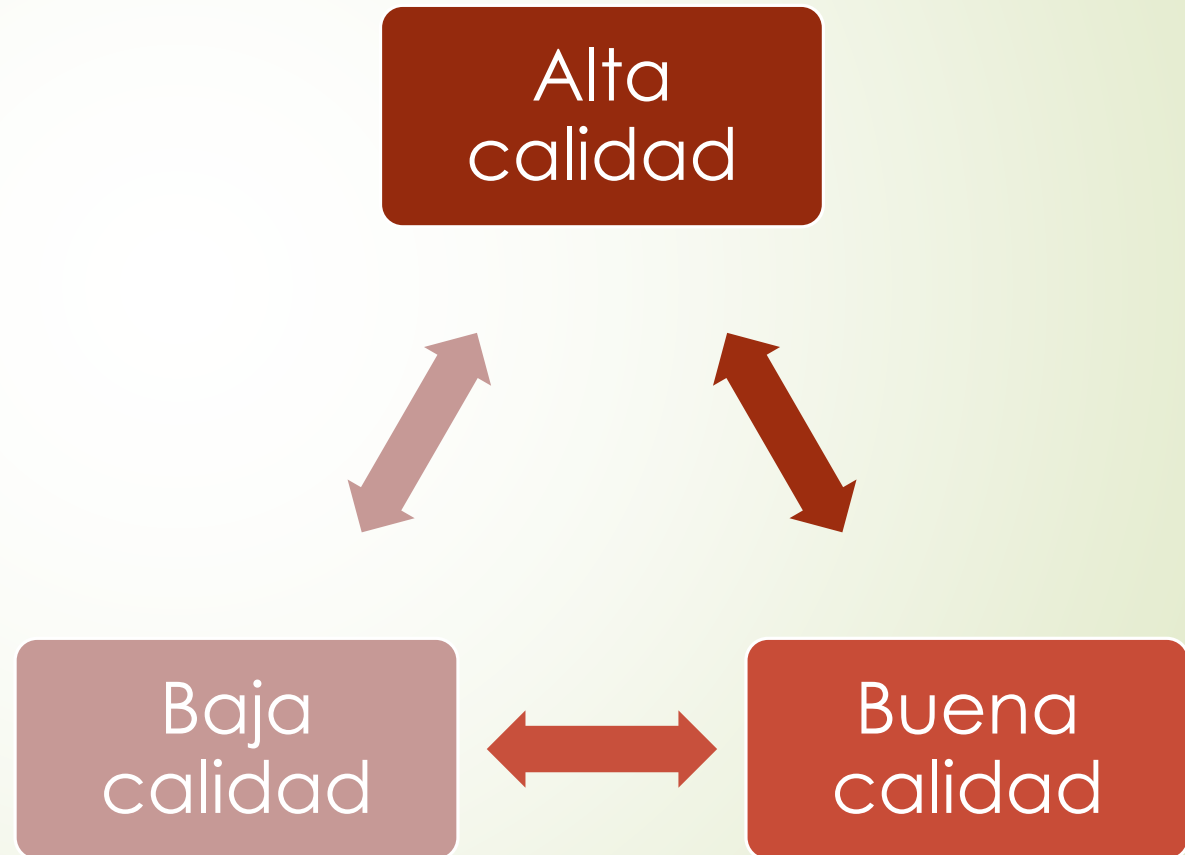


Fuente: Leonel Estevan

- Colateral-garantías que incluyen bienes y contratación de seguros.

Clasificación de clientes

- Tres grupos básicos





Calidad de crédito

Tiempo que
trascurre para
recuperar el pago

Calcular el
promedio de
pago o
cobranza

Probabilidad de
que un crédito no
sea recuperado

Cartera vencida
a razón de
cuentas por
cobrar totales

Mientras mayores sean estos indicadores, mayor es el costo de otorgar el crédito



Supervisión del crédito

- **Revisión del promedio del cobro** tiempo que transcurre desde la venta hasta que el cliente cancela

$$\text{Período promedio de cobro} = \frac{\text{Cuentas por Pagar}}{\text{Ventas promedio} / 365}$$



*Se asume que el período de recibir, procesar y cobrar cuando los clientes pagan sus cuentas es constante y conocido

Antigüedad de cuentas por cobrar

- Método que informa sobre la cantidad de cuentas por cobrar, que aún se encuentran sin pago.
- Permite conocer el tiempo que las cuentas se encuentran en estado de no pago.

Es necesario conocer las causas por las que las cuentas por cobrar no se han convertido en efectivo





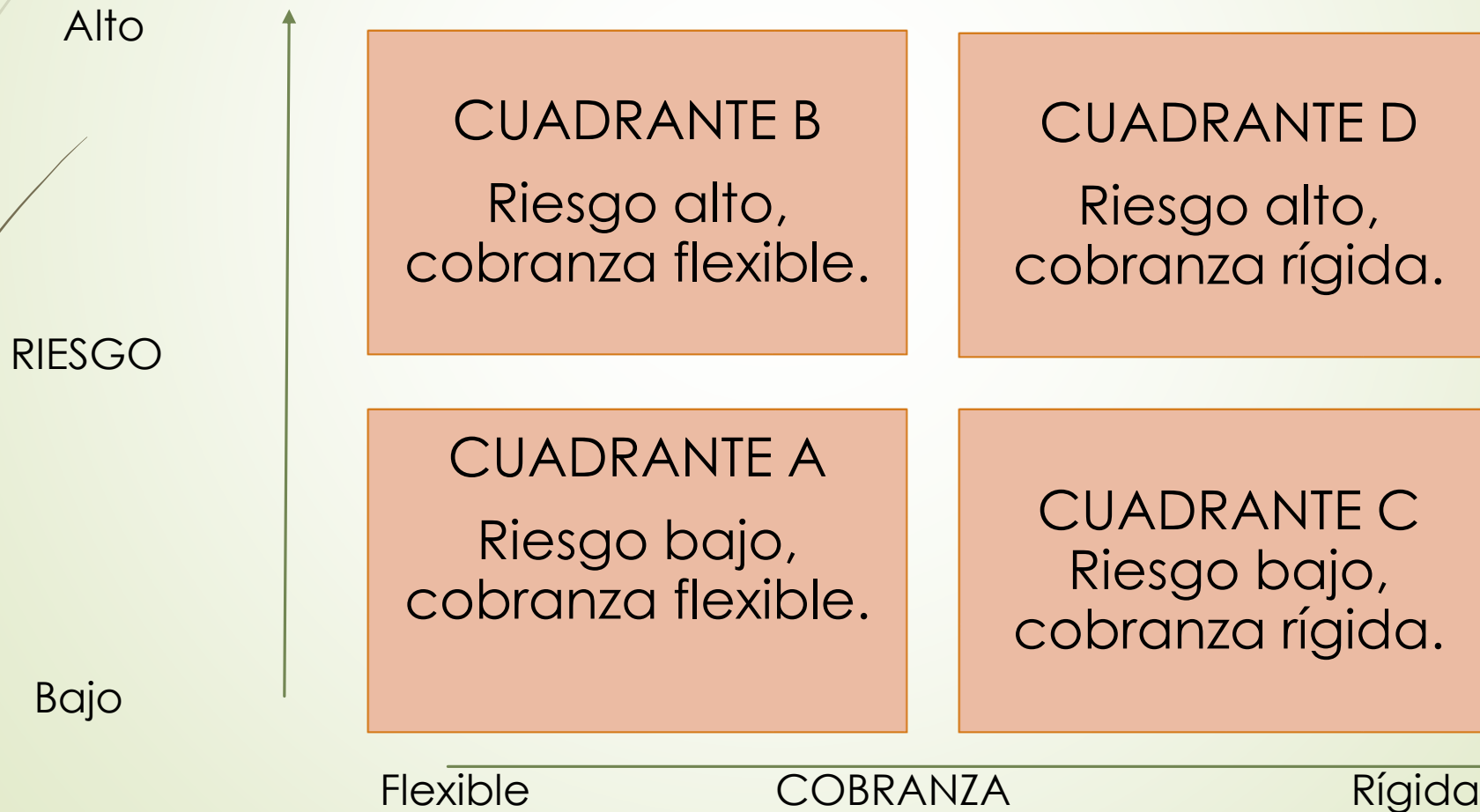
Antigüedad de saldos

Cliente/Plazo	0-30 días	31-60 días	61-90 días	TOTAL
Hernández			45,000.00	45,000.00
Pineda	125,000.00			125,000.00
Salgado	34,000.00	62,000.00		96,000.00
Suma	159,000.00	62,000.00	45,000.00	266,000.00
Porcentajes	60%	23%	17%	100%
Promedio de días	15	45	75	

$$\begin{aligned} \text{Días promedio de cartera} &= (.60*15)+(.23*45)+(.17*75) \\ &= 32.14 \text{ días} \end{aligned}$$



Estrategias de cobranza contra riesgo





Estrategias de cobranza contra riesgo

Cuadrante A

- Estrategias: teléfono, fax, cartas de cobro, entre otros.

Cuadrante B

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

Cuadrante C

- Estrategias: visitas personales, detener embarques, negar mercancía, cancelar crédito, entre otros

Cuadrante D

- Estrategias: agencias de cobro, procedimientos judiciales, entre otros.

Conclusiones

- ▶ Los procedimientos de crédito y cobranza son indispensables para que la empresa pueda hacerse llegar del efectivo proveniente de su operación.
- ▶ Cuando una empresa no tiene claro y aplica sus políticas y procedimientos derivados del departamento de crédito y cobranza, puede presentar problemas de liquidez. Recordemos que la venta a crédito permite potencializar las mismas ventas, pero no necesariamente los flujos de efectivo a partir de la cobranza.
- ▶ Para maximizar los beneficios de la organización es relevante la planeación y el control de las cuentas por cobrar, a partir del establecimiento de políticas, evaluación de clientes, análisis de cartera vencida, auditoría de los procesos, entre otros.

Referencias

- ▶ Weston J. y Brigham Eugene F. , Fundamento de la administración Financiera, México, Mc Graw Hill, 1994.
- ▶ Administración de Capital de trabajo. Capítulo 2. Recuperado el 10 de agosto de 2015 en archivo PDF.
- ▶ Moreno Fernández Joaquín, Rivas Merino Sergio. La Administración Financiera del Capital de trabajo. Instituto mexicano de Contadores Públicos AC, ANFECA, MEF,CECSA. México 2002
- ▶ Ross Stephen A. Fundamentos de Finanzas Corporativas. Mc Graw Hill. Quinta ed. México 2001
- ▶ Van Horne, James C. y Wachowicz Jr., John M., *Fundamentos de Administración Financiera (11ª ed.)*, Prentice Hall, México, última edición