



Introducción a la unidad

La administración de cuentas por cobrar tiene por objetivo el mostrar las diferentes acciones a seguir para tomar la decisión sobre la conveniencia de otorgar crédito a los clientes, conocer las diferentes alternativas que se tienen para lograr el cobro de estas cuentas y cuál es el costo financiero de cada una de ellas, para seleccionar la más viable en cuanto a costo y tiempo, situación que se reflejará en un mejor flujo de efectivo.

Objetivo particular de la unidad

Explicar los elementos que se usan para otorgar un crédito a un cliente y los procesos que se usan para la cobranza de clientes en diferentes situaciones.

Lo que sé

Menciona cuál es el proceso que se usa para otorgar un crédito a un cliente.

Enuncia las distintas políticas de crédito que se establecen en las empresas.

Explica cuáles son los procesos que se siguen en los casos en que los clientes no pagan.

Menciona cuáles son las alternativas de financiamiento que existen para las empresas usando las cuentas por cobrar

Para enviar tu respuesta, pulsa el botón **Editar mi envío**; se mostrará un editor de texto en el cual puedes redactar tu información; una vez que hayas concluido, salva tu actividad pulsando el botón **Guardar cambios**.



Unidad II. Las Finanzas de las cuentas por cobrar



Temas de la unidad II

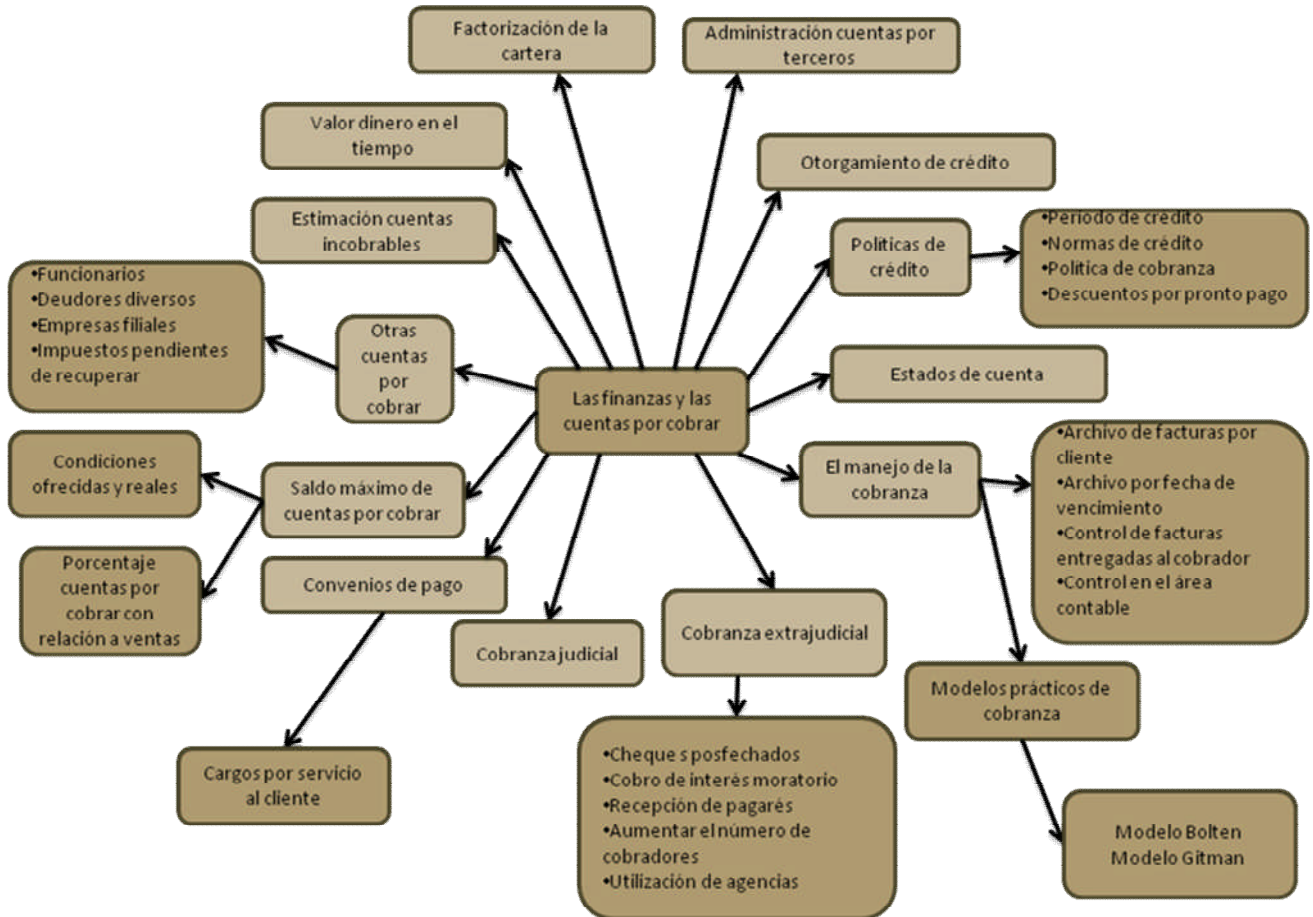
- 1 Las decisiones de otorgar crédito
- 2 Las políticas de crédito
- 3 Los estados de cuenta
- 4 El manejo de la cobranza
- 5 Cobranza extrajudicial
- 6 Cobranza judicial
- 7 Los convenios de pago
- 8 El saldo máximo de las cuentas por cobrar
- 9 Las otras cuentas por cobrar
- 10 La estimación para cuentas incobrables
- 11 Valor del dinero en el tiempo
- 12 La factorización de la cartera
- 13 La administración de cuentas por cobrar por terceros



Unidad II. Las Finanzas de las cuentas por cobrar



Resumen de la unidad





Unidad II. Las Finanzas de las cuentas por cobrar



Tema 1. Las decisiones de otorgar crédito

Objetivo del tema

Identificar la importancia de las decisiones de crédito

Desarrollo

Las decisiones de otorgar crédito

Las empresas, para realizar sus operaciones y ganar un mercado, otorgan crédito a sus clientes, para lo cual realizan una investigación y al final de ella fijan el monto de crédito que le ofrecerán a su cliente, el cual únicamente firmará la factura de venta para indicar que recibió la mercancía o servicio, y que acepta el crédito. Las cuentas por cobrar representan en toda organización, el crédito que concede la empresa a sus clientes, sin más garantías que la promesa de pago a un plazo determinado.

El concepto de crédito corresponde a tener confianza, indicando que se tiene confianza en que el cliente liquidará su adeudo. Esta situación se presenta en todas las empresas y el cambio obedece al tipo de producto que se comercializa, así como al capital de trabajo que tenga la empresa para sustentar el crédito otorgado.





Unidad II. Las Finanzas de las cuentas por cobrar



En forma adicional a otorgar crédito a los clientes, aparece el cobro de los intereses sobre el financiamiento o sobre los créditos morosos, generando un ingreso adicional para la empresa.

Con el otorgamiento del crédito surge el riesgo de:

- a. Que el cobro de las cuentas se retrase, afectando el flujo de efectivo.
- b. Que las cuentas por cobrar se conviertan en incobrables, afectando el flujo de efectivo y los resultados del ejercicio en que esto ocurra.

Con los conceptos anteriores, surgen las siguientes preguntas:

- Cuánto invertir en cuentas por cobrar.
- Monto máximo de crédito por cliente.
- Plazos de crédito por cada cliente.
- Sistema de control y recuperación de la cobranza.

Para dar contestación a las preguntas planteadas, es necesario revisar los subtemas que comprenden del tema 2 al 13, en los cuales se desarrolla todo lo referente a la administración de las cuentas por cobrar, que tiene por objetivo minimizar la inversión en cuentas por cobrar y en su caso, buscar las estrategias para lograr una adecuada recuperación.



ACTIVIDAD 1

Del artículo Morales Castro José Antonio y Morales Castro Arturo, “La importancia de las políticas de crédito”, *Emprendedores*, Num. 113, Agosto 2008, México, UNAM-FCA, pp. 15-19.

http://www.emprendedoresunam.com.mx/articulos.php?id_sec=9&id_art=199&id_ejemplar=16

Resuelve lo siguiente:

- 1 ¿Cuál es el principal beneficio que se obtiene al otorgar crédito a los clientes?
- 2 ¿Cuáles son los tres grandes grupos de clientes a quienes se les otorga crédito?
3. ¿Cuál es el beneficio para las empresas cuando se realiza la venta con tarjeta de crédito?
4. ¿En qué se basan las empresas para otorgar crédito a los clientes?
5. ¿Qué desventajas (enuncia 10) tiene el que no se otorgue crédito?

Realiza tu actividad en un procesador de textos, guárdala en tu computadora y una vez concluida, presiona el botón **Examinar**. Localiza el archivo, ya seleccionado, presiona **Subir este archivo** para guardarlo en la plataforma.



Unidad II. Las Finanzas de las cuentas por cobrar



Bibliografía básica

Autor	Capítulo	Páginas

Sitios electrónicos

Sitio	Descripción



Unidad II. Las Finanzas de las cuentas por cobrar



Tema 2. Las políticas de crédito

Objetivos del tema

Identificar la importancia de las políticas de crédito

Desarrollo

Las políticas de crédito

Las políticas de crédito son un “conjunto de decisiones que comprenden las normas de crédito de una empresa, los términos de crédito, los métodos empleados para cobrar las cuentas de crédito y los procedimientos para controlar el crédito”. Es necesario contar con políticas de crédito para establecer los procedimientos que se deben seguir cuando se valora el otorgamiento de un crédito y, con ello, aumentar la probabilidad de recuperarlo.



Las políticas de crédito se establecen en función a los siguientes factores:

El período de crédito, que se refiere a la longitud del plazo de tiempo que se confiere al comprador para realizar el pago de las deudas generadas por las adquisiciones realizadas a la empresa. Aquí se establecen los descuentos por pronto pago que se otorgan a los clientes cuando pagan antes del plazo original de crédito.



Unidad II. Las Finanzas de las cuentas por cobrar



Las normas de crédito se refieren a la solidez y a la dignidad crediticia que un cliente debe exhibir para aspirar a que se le conceda crédito. Entre los factores que se utilizan están: la capacidad financiera mínima que deben tener los clientes de crédito para ser aceptados y el monto del crédito disponible para distintos tipos de clientes.

La política de cobranza de la empresa, la cual se mide por la rigidez o elasticidad en el seguimiento de las cuentas de pago lento.

Cualquier descuento concedido por pronto pago, incluyendo el periodo del descuento y el monto.

En el libro de Pymes, de Arturo Morales Castro, se menciona que las empresas Micro y Pequeñas deben realizar un estudio antes de ofrecer crédito a sus clientes, indicando que se tiene que estudiar las “5 C” del crédito, que consisten en:

- a. Conducta
- b. Capacidad de pago histórica
- c. Capacidad de endeudamiento
- d. Capacidad de pago proyectada
- e. Condiciones macroeconómicas



Unidad II. Las Finanzas de las cuentas por cobrar



Definiciones

Concepto	Definición de empresas
Conducta	Consiste en evaluar la calidad moral y su capacidad administrativa, considerando que se refiere al estudio cualitativo del prospecto de cliente, en relación a cómo se ha comportado y que se espera que en esa forma continúe comportándose.
Capacidad de pago histórica	En este renglón se pretende determinar cómo se ha comportado el prospecto de cliente para obtener los recursos y cubrir sus compromisos. En esencia, se revisa si los flujos de efectivo han provenido de sus operaciones propias y normales, o si ha tenido que acudir a la obtención de financiamientos de terceras personas o a la aportación de los socios.
Capacidad de endeudamiento	Al revisar la información financiera, se puede observar si la empresa es sólida financieramente, si la proporción de sus activos y pasivos permitiría incrementar la contratación de deudas.
Capacidad de pago proyectada	Al prospecto de cliente será necesario solicitarle estados financieros proyectados (proforma), para analizarlos y determinar si con sus proyecciones será capaz de generar los flujos de efectivo para hacer frente a sus compromisos.



Unidad II. Las Finanzas de las cuentas por cobrar



Condiciones macroeconómicas

En este aspecto será necesario conocer cuál es el comportamiento que se espera de la economía del país, de la industria y del sector al que pertenece el prospecto de cliente, resaltando los conceptos siguientes:

- Riesgo país
- Actividad de la industria
- Actividad del sector al que pertenece el prospecto del cliente
- Posicionamiento del prospecto de cliente en el mercado

La información y actividades que frecuentemente se utilizan para realizar la evaluación de los solicitantes de crédito son principalmente los siguientes datos:

- a) Solicitar los Estados Financieros básicos o principales, en el caso que éstos se encuentren dictaminados se debe dar especial atención a las notas a los estados financieros.
- b) Inspección física a la empresa.
- c) Solicitar como requisito indispensable el historial de crédito, emitido por el Buró de Crédito, los certificados de libertad de gravamen al Registro Público de la Propiedad y de Comercio.
- d) Referencias comerciales.
- e) Aavales que se puedan otorgar.
- f) Fijar el límite máximo de inversión en Cuentas por Cobrar.
- g) Establecimiento de límites máximos por clientes.
- h) Establecimiento de condiciones del crédito en forma clara.
- i) Evitar al máximo contar con cartera vencida.
- j) Abatir costos de cobranza.



Unidad II. Las Finanzas de las cuentas por cobrar



- k) Evitar que el otorgamiento de descuentos por pronto pago se convierta en una carga adicional a los egresos por concepto de cobranza, dando como resultado que sea un costo no controlable; para evaluar la conveniencia del otorgamiento de los descuentos por pronto pago se debe realizar un análisis de costo-beneficio.

La técnica que auxilia al administrador financiero para la toma de decisiones en cuanto al otorgamiento del crédito es el Análisis Financiero, el cual se realiza con la aplicación de las razones financieras, como se mencionaba en “Finanzas básicas, editorial IMCP”, indicando que es la proporción que guardan diversos rubros de los estados financieros.

Forman parte de ellos:

Estabilidad. Consiste en determinar qué parte de sus activos está financiada con capital ajeno y cuál por los accionistas. Para tal efecto se pueden utilizar las razones financieras siguientes:

$$\textit{estabilidad} = \frac{\textit{Activo}}{\textit{Capital}} \quad \text{ó} \quad \textit{estabilidad} = \frac{\textit{Activo}}{\textit{Pasivo}}$$

El resultado indica, por cada \$ 1.00 de Capital que han aportado los accionistas, cuánto se tiene invertido en el activo total de la empresa, mostrando por diferencia los financiamientos obtenidos.

Capacidad de pago. Consiste en determinar la suficiencia o insuficiencia de los recursos de la empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo, y se puede calcular con base en lo siguiente:

$$\text{Capacidad de pago a corto plazo} = \text{Activo circulante} / \text{Pasivo a corto plazo}$$



Unidad II. Las Finanzas de las cuentas por cobrar



Esta razón nos indica, por cada \$ 1.00 de pasivo que ha contratado la empresa, cuánto tiene invertido en el activo circulante para hacer frente a ello, y permitiría conocer si se tiene capacidad para contratar pasivos adicionales.

Prueba severa o de liquidez

$$\text{Prueba severa o de liquidez} = \frac{\text{Activo de inmediata disponibilidad}}{\text{pasivo a corto plazo}}$$

El resultado indica que en una situación extrema, si se consideran únicamente los activos de inmediata disponibilidad y se comparan contra el pasivo contratado, indicado por cada \$ 1.00 de pasivo a corto plazo.

Este análisis se puede efectuar, tanto en forma interna por personal de la empresa, como por agencias dedicadas al análisis e investigación del crédito, con las ventajas de contar con la información que se obtiene de dichas agencias.

Costo de Investigación y Cobranza. Se refiere a todas aquellas erogaciones necesarias, sin las cuales no se podría otorgar el crédito y su recuperación, tales como sueldos a empleados, papelería, depreciación, y todos los gastos necesarios para el control y recuperación de la cobranza.

Costo de Capital. Es aquél que la empresa eroga principalmente por intereses, descuentos, dividendos, etc., originados por los financiamientos que recibe, mientras recupera la cartera.

Costo de Morosidad. Es aquél que se tiene por los retrasos en el pago por parte del cliente, adicionando los gastos por los trámites de recordatorios que se hace a



Unidad II. Las Finanzas de las cuentas por cobrar



los clientes, consistentes en telegramas, cartas, llamadas telefónicas, gastos de abogados, etcétera.

Costo de Incobrabilidad. Se refiere a la suma de los tres anteriores, más el costo de la mercancía de objeto de la venta, y que no se pudo recuperar.

Como se observa, los costos antes descritos representan los costos potenciales de otorgar crédito a los clientes, mismos que es necesario evaluar para estimar el impacto que tendrán en las utilidades de la empresa en un momento dado.

ACTIVIDAD 1

Del artículo Morales Castro José Antonio y Morales Castro Arturo, “La importancia de las políticas de crédito”, *Emprendedores*, Num. 113, Agosto 2008, México, UNAM-FCA, pp. 15-19.

http://www.emprendedoresunam.com.mx/articulos.php?id_sec=9&id_art=199&id_ejemplar=16

Resuelve lo siguiente:

¿Cómo se fijan las políticas de Crédito?

¿Qué establecen las políticas de crédito?

¿Qué provoca que la empresa tenga una política de crédito restrictiva?

¿Qué provoca que la empresa tenga una política de crédito flexible?

Explica y ejemplifica el Análisis de costo-beneficio en la evaluación del otorgamiento de crédito a los clientes.

Realiza esta actividad en un procesador de textos, guárdala en tu computadora y, una vez concluida, presiona el botón **Examinar**, localiza el archivo, selecciónalo y haz clic en **Subir este archivo** para guardarlo en la plataforma.



Unidad II. Las Finanzas de las cuentas por cobrar



Bibliografía básica

Autor	Capítulo	Páginas

Sitios electrónicos

Sitio	Descripción



Tema 3. Los estados de cuenta

Objetivos del tema

Identificar la importancia de los estados de cuenta

Desarrollo

El estado de cuenta mensual

Es necesario verificar periódicamente la información que se genera en el área contable con la información que tiene cada uno de los clientes, para proceder a investigar las diferencias y tomar las decisiones oportunamente. Para facilitar este proceso, una herramienta la representan los Estados de Cuenta que se le envían al cliente, buscando que en éste reporte las diferencias que surjan por pagos o descuentos no considerados por la empresa.



La preparación de los estados mensuales al cierre de la contabilidad mensual, impone una pesada tarea al departamento de contabilidad. Muchos almacenes al menudeo, con un gran número de cuentas, evitan esta urgencia mediante el escalonamiento del trabajo durante el mes, llevando un sistema de ciclo de cuentas que consiste en realizar un calendario para enviar el 10% de los estados

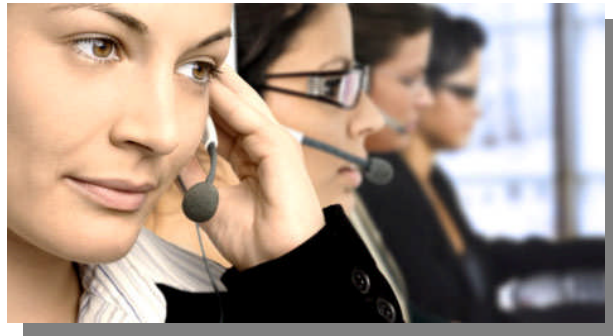


Unidad II. Las Finanzas de las cuentas por cobrar



de cuenta cada mes, buscando que al final del ejercicio se hayan enviado los estados de cuenta al 100 % de los clientes.

En muchas ocasiones, se proporcionan los Estados de Cuenta de los saldos de los clientes vía telefónica, mediante correo electrónico, incluso estableciendo una página de Web en la que se proporciona un número de cuenta o de identificación con el cual se realizan las consultas de manera personalizada y más rápida por cada cliente, situación que permite utilizar la tecnología y ahorrar costos, pero se tendrá que tomar en consideración que no habrá un comprobante de la entrega de dicho estado de cuenta al cliente.





Unidad II. Las Finanzas de las cuentas por cobrar



ACTIVIDAD 1

En la WEB realiza una búsqueda e identifica una empresa comercial y una empresa gubernamental que presten el servicio de estados de cuenta:

De las empresas elegidas de la WEB, resuelve lo siguiente:

Enlista 5 ventajas de los Estados de Cuenta.

Enlista 5 desventajas de los Estados de Cuenta.

Realiza tu actividad en un procesador de textos, guárdala en tu computadora y una vez concluida, presiona el botón **Examinar**. Localiza el archivo, ya seleccionado, presiona **Subir este archivo** para guardarlo en la plataforma.

Bibliografía básica

Autor	Capítulo	Páginas

Sitios electrónicos

Sitio	Descripción



Unidad II. Las Finanzas de las cuentas por cobrar



Autoevaluación

Contesta si es falso o verdadero:

	Verdadera	Falsa
1.- Las empresas, para ganar mayor cantidad de mercado, otorgan crédito a sus clientes.	()	()
2.- En los créditos otorgados no existe el riesgo de que se conviertan en cuentas incobrables.	()	()
3.- El periodo de crédito influye en las políticas de crédito de la empresa.	()	()
4. Nunca se solicita información financiera a un cliente para evaluar su capacidad crediticia.	()	()
5. La capacidad de pago de una empresa se refiere la suficiencia o insuficiencia de recursos para hacer frente a sus obligaciones.	()	()



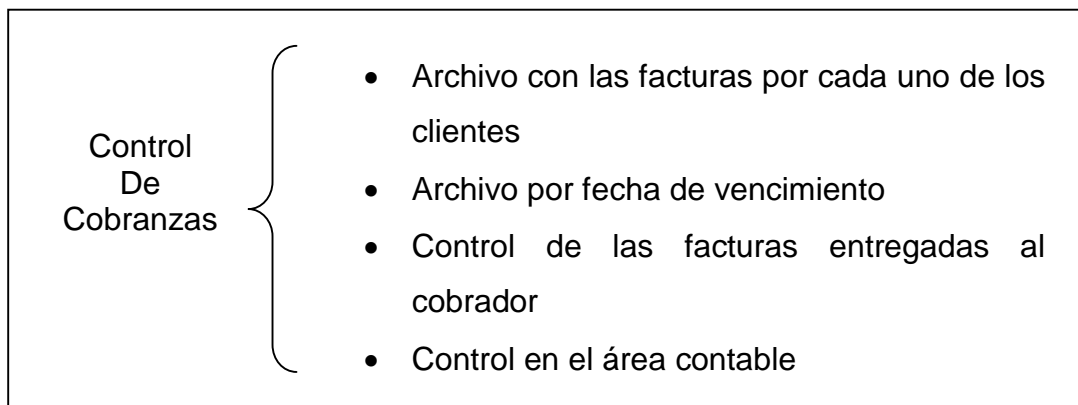
Tema 4. El manejo de la cobranza

Objetivos del tema

Identificar la importancia del manejo de la cobranza

Desarrollo

El manejo de la cobranza



En toda empresa se requiere tener un control sobre la cobranza, el cual podrá ser:

- a. Archivo con las facturas por cada uno de los clientes, que servirán de referencia sobre el número de operaciones que el cliente ha realizado, copia de la documentación referente a línea de crédito autorizada, cartas, recordatorios o trámites legales.
- b. Archivo por fecha de vencimiento, que permita conocer cuáles facturas se vencen en determinada fecha.
- c. Control de las facturas entregadas al cobrador, para hacer su revisión y verificar el efectivo que logró cobrar.
- d. Control en el área contable, de la cuenta del cliente.



Unidad II. Las Finanzas de las cuentas por cobrar



Teniendo el control descrito, el encargado del área de crédito y cobranza tendrá un expediente que contenga, por cada uno de los clientes, lo siguiente:

- a. Solicitud de crédito
- b. Investigación
- c. Estados financieros
- d. Garantías
- e. Línea de crédito autorizada y la fecha de autorización
- f. Documentos pendientes de cobro
- g. Cartas de primer recordatorio de su vencimiento
- h. Cartas de segundo recordatorio de su vencimiento
- i. Cartas del tercer recordatorio de su vencimiento
- j. Envío al abogado de las facturas y documentos pendientes de cobro
- k. Documentación referente a los trámites realizados por el abogado
- l. Cobro realizado por el abogado
- m. Solicitud de cancelación de la cuenta, por ser incobrable según datos enviados por el abogado.

En función a los controles anteriores y dependiendo del número de clientes, será necesario que se contrate mayor número de cobradores o de abogados, en su caso, y al final de cada mes se debe solicitar al encargado del área que rinda un reporte al área de finanzas, mostrando las actividades realizadas en el periodo y cuál es el valor de:

- a. Cuentas cobradas
- b. Cuentas pendientes
- c. Cuentas con atraso mayor a 30 días
- d. Cuentas con atraso mayor a 60 días
- e. Cuentas con atraso mayor a 90 días
- f. Cuentas en poder del abogado
- g. Estimación de cuentas que se convertirán en incobrables.



Unidad II. Las Finanzas de las cuentas por cobrar



Modelos Prácticos de Cobranza¹

En México, pocas empresas conocen realmente su costo de cobranza, y mucho menos sus costos aleatorios, razón por la cual a continuación se muestran algunos modelos de utilización práctica, que pueden ser aplicables en las empresas y que les serán de utilidad práctica.

a) Modelo Bolten

Establece como elementos los siguientes:

- UT = Utilidad Total
- P = Precio de Venta
- C = Costo de Ventas
- U = Unidad a Vender
- CC = Costo de Cobranza
- K = Costo de Capital
- d = Descuento Otorgado por Pronto Pago
- M = Morosidad
- M = Costo Promedio de Morosidad
- U = Unidades adicionales a vender debido al descuento por pronto pago
- %V = Porcentaje de Ventas no Pagadas
- I = Incobrabilidad
- %1 = Porcentaje de Ventas Incobrables
- ppp = Neto con descuento por pronto pago

Para la Obtención de la mejor política a fijar, establece las siguientes fórmulas:

$$\text{Ventas de Contado} \quad UT = PU - CU - CC$$

$$\text{Neto a 30 días} \quad UT_{30} = PU - CU - CU(K) - CC(U)$$

¹ Sistema Universidad Abierta-Facultad de Contaduría y Administración, Tutorial para la asignatura Finanzas II, Plan 1998,



Unidad II. Las Finanzas de las cuentas por cobrar



Neto a 30 días con descuento dentro de los 10 primeros días:

$$UT_{ppp30} = UT_{30} + (1-d) PU - CU - (CU - 3) - CC (U) \quad (K)$$

$$\text{Morosidad} \quad M = m (U + u) \%V.$$

$$\text{Incobrabilidad} \quad I = C (U + u) \%1.$$

El propósito que se busca en el presente modelo es maximizar la utilidad de la empresa y el conocimiento de los costos que afectan a la cobranza, a fin de abatirlos y, por otro lado, identificar la política más idónea para la empresa.

b) Modelo Gitman

Este modelo está basado principalmente en la evaluación de políticas de cobro y cambio de los planes, utilizando para tal efecto las siguientes fórmulas:

Rotación de cuentas por cobrar

$$\text{Rotación}_{\text{cuentas por cobrar}} = \frac{\text{Ventas}_{\text{anuales a crédito}}}{\text{Pr omedio}_{\text{cuentas por cobrar}}}$$

$$\text{Pr omedio}_{\text{cuentas por cobrar}} = \frac{\text{Ventas}_{\text{anuales crédito}}}{\text{Rotación}_{\text{cuentas por cobrar}}}$$

Inversión promedio de cuentas por cobrar

$$\frac{\text{Costos}_{\text{totales}}}{\text{Rotación}_{\text{Cuentas por Cobrar}}} = \frac{\text{Costos}_{\text{totales}}}{\text{Ventas}} = \frac{\text{Ventas}_{\text{anuales crédito}}}{\text{Pr omedio}_{\text{cuentas por cobrar}}}$$



Unidad II. Las Finanzas de las cuentas por cobrar



Descuento por pronto pago

$$\text{Descuento}_{\text{pronto pago}} = \frac{\text{Costo} - \text{total}_{\text{unitario}_{\text{por}_{\text{unidades}_{\text{a}_{\text{vender}}}}} }}{\text{Rotación}_{\text{de}_{\text{cuentas}_{\text{por}_{\text{cobrar}}}}}}$$

Costo de descuento por pronto pago

$$\text{Costo de Descuento por Pronto Pago} = \text{\% de Descuento (Ventas sujetas a Descuento)}$$

c) Alternativas para reducir las cuentas por cobrar:

Promover la venta de contado. Una forma de lograr una reducción en las cuentas por cobrar es incentivando la realización de ventas de contado, para lo cual será necesario utilizar lo siguiente:

1. Modificar los precios de venta para que el cliente reciba un beneficio al tomar como base el comprar de contado.
2. En las operaciones a crédito, fijar además de un precio mayor de venta al aplicado en las ventas de contado, el cobro de un interés sobre el monto de la operación.
3. Fijar el cobro de un interés moratorio cuando el cliente se extienda en cuanto al plazo autorizado originalmente.
4. Efectuar una reducción en los montos y plazos que se otorgan a los clientes.
5. Realizar los convenios con las instituciones bancarias, para aprovechar su campaña de vender a crédito a 6 o 12 meses sin intereses, cuando el cliente paga con tarjeta de crédito.
6. Gestionar ante las instituciones bancarias, para que la empresa pueda recibir de sus clientes el pago con tarjeta de crédito o débito.



Unidad II. Las Finanzas de las cuentas por cobrar



El administrador financiero tiene que evaluar estas alternativas para decidir cuál es la más recomendable por tener un costo financiero menor y que permita la recuperación del efectivo en menos tiempo.

Principales deficiencias

En el manejo de las cuentas por cobrar existen dos problemas básicos, que son:

- a. Una sobre inversión en cuentas por cobrar
- b. La presencia de cuentas incobrables

Sobre inversión en cuentas por cobrar. Cuando no existe una vigilancia al respecto, los encargados de ventas se dedican a ofertar la mercadería o servicios ofreciendo créditos. Esta situación ocasionará que el capital de trabajo de la empresa se vea reducido por haber canalizado dichas inversiones al otorgamiento de crédito a los clientes, lo que limitará el poder hacer frente a los otros compromisos de la empresa, tales como serían comprar mercancía, pagar salarios, etc. Entonces, la empresa se verá obligada a contratar fuentes de financiamiento con terceras personas.

Presencia de cuentas incobrables. Cuando el número y monto de las cuentas por cobrar aumenta, se hace presente el riesgo de recibir cuentas incobrables y, con ello, la afectación a los flujos de efectivo y a la rentabilidad de la empresa.

Controles

Para un mejor control de lo anterior es muy recomendable la utilización de reportes. Para tal caso se tiene el reporte de análisis de antigüedad de saldos, que nos indica en qué fase del adeudo está ubicado el cliente y tiempo de atraso, para saber en qué casos debe hacerse presión de cobranza.



Unidad II. Las Finanzas de las cuentas por cobrar



Procedimientos que ayudarán en la administración de las cuentas por cobrar:

- 1) Revisar los tiempos y movimientos para reducir el tiempo invertido para elaboración, revisión y entrega de la factura de venta, situación que permitirá que el crédito autorizado al cliente no se vea adicionado con el tiempo invertido en el proceso antes descrito.
- 2) Antes de entregar la factura al cliente se tiene que verificar que sean correctos los siguientes datos:
 - a. Datos de identificación del cliente (nombre, domicilio, R. F. C.)
 - b. Verificación de las unidades surtidas
 - c. Verificación del precio de venta
 - d. Cálculo del I. V. A.
 - e. Verificación de operaciones aritméticas.



Unidad II. Las Finanzas de las cuentas por cobrar



ACTIVIDAD 1

Consulta la Bolsa Mexicana de Valores en su dirección electrónica: <http://www.bmv.com.mx/>, elige una empresa y revisa su información general, eventos relevantes, información corporativa e información financiera.

A partir de la información de la empresa de tu elección, explica:

¿Cómo realiza su cobranza?

3 ventajas de cómo maneja sus cuentas.

3 desventajas de cómo maneja sus cuentas.

Para enviar tu actividad, pulsa el botón **Guardar imagen** y el ejercicio se guardará como un archivo de imagen. Selecciona **Examinar** para localizarlo en tu computadora y haz clic en **Subir este archivo**.



Unidad II. Las Finanzas de las cuentas por cobrar



Bibliografía básica

Autor	Capítulo	Páginas

Sitios electrónicos

Sitio	Descripción



Tema 5. Cobranza extrajudicial

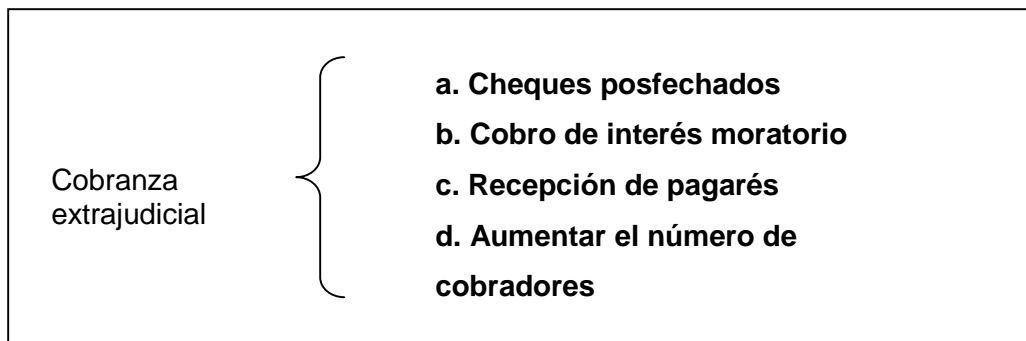
Objetivos del tema

Identificar la importancia de la cobranza extrajudicial

Desarrollo

Cobranza extrajudicial

La cobranza extrajudicial consiste en utilizar los diferentes mecanismos para lograr que el cliente cubra el importe de su adeudo.



Elementos de cobranza extrajudicial

Cheques posfechados

Corresponde a los cheques que expide el cliente con una fecha posterior a la actual. Esta mecánica permite convencer al cliente para que nos facilite el cheque, el cual cobraremos en fechas posteriores. La desventaja es que al llegar la fecha para su cobro, el cliente no tenga efectivo en la cuenta de cheques y no se pueda cobrar el documento. La ventaja es que si no se puede cobrar el documento, al enviarlo al abogado, éste tendrá elementos para gestionar, mediante un juicio mercantil o penal, el cobro de dicho documento.



Unidad II. Las Finanzas de las cuentas por cobrar



Cobro del interés moratorio

Esta política es recomendable, pero surtirá efectos para los clientes que reciban crédito posterior a la implantación de esta política, ya que para los clientes anteriores no funciona este procedimiento.

Recepción de pagarés

Se debe implantar la política indicando que todo cliente que reciba crédito en sus operaciones, tiene que amparar el monto del crédito con un pagaré. En relación a los clientes anteriores, se debe tratar de gestionar que su adeudo lo respalden con un pagaré, esto tendría la ventaja de lograr que cuando el cliente se niegue a liquidar su adeudo, al enviarle la documentación al abogado, éste tendrá elementos para promover un juicio mercantil, ya que si sólo tuviera la factura firmada, no sería fácil promover el juicio.

Aumentar el número de cobradores

Esto permitiría tener una vigilancia mejor y visitar a los clientes oportunamente para realizar el cobro, ya que es común que los clientes fijan un día y un horario a la semana para realizar los pagos a sus proveedores, y si no se presenta el proveedor, lo turnan para la siguiente semana y, si a la segunda semana no asiste el proveedor, proceden a cancelar el cheque.

Utilizar los servicios de agencias especializadas

En el mercado existen agencias dedicadas a las funciones de cobranza, las cuales, mediante una comisión, realizan las gestiones para lograr el cobro sin llegar a utilizar los servicios de abogados que gestionen un juicio mercantil. Este sistema es útil ya que el cliente no tiene información de si es una agencia de cobranza o un abogado el que está realizando la gestión de cobro, y trata de liberar su adeudo oportunamente.



Unidad II. Las Finanzas de las cuentas por cobrar



Pagos parciales sobre el adeudo

Un gerente de cobranzas raramente rechaza una parte del pago de una cuenta. De hecho, a menudo sugiere que el cliente cubra la deuda haciendo dos o más pagos. Dicho gerente debe aclarar siempre al cliente, que este método para cubrir una cuenta es una excepción en la política general del vendedor; de otra manera, el cliente puede considerar tal arreglo como un precedente.



El gerente también debe insistir en que el cliente mencione una fecha o fechas específicas en las que hará el pago del saldo. Cuando un deudor hace el pago a plazos como resultado de una persistente actividad de cobranza, es aconsejable algunas veces pedirle que firme pagarés por el saldo.

Se han presentado las diferentes estrategias para lograr que el cliente cubra sus adeudos. Cada alternativa tiene un costo financiero y, al tomar la decisión, se tendrá que optar por la más económica o la que reduzca el plazo para obtener el efectivo.



Unidad II. Las Finanzas de las cuentas por cobrar



ACTIVIDAD 1

Consulta la Bolsa Mexicana de Valores en su dirección electrónica: <http://www.bmv.com.mx/>, elige una empresa y revisa su información general, eventos relevantes, información corporativa e información financiera.

A partir de la información de la empresa, identifica las notas que describen las cuentas por cobrar en estatus de extrajudicial y la forma en que la empresa realiza su administración, así como la importancia de la cobranza extrajudicial.

Realiza tu actividad en un procesador de textos, guárdala en tu computadora y una vez concluida, presiona el botón **Examinar**. Localiza el archivo, ya seleccionado, presiona **Subir este archivo** para guardarlo en la plataforma.

Bibliografía básica

Autor	Capítulo	Páginas

Sitios electrónicos

Sitio	Descripción



Tema 6. Cobranza Judicial

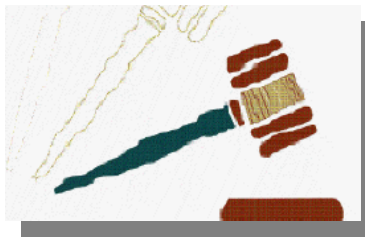
Objetivos del tema

Identificar la importancia de la cobranza Judicial

Desarrollo

Cobranza judicial

En este procedimiento, las cuentas no recuperadas se envían al abogado para que inicie las gestiones judiciales y logre su recuperación. Este procedimiento tiene la ventaja de poder recuperar el efectivo del crédito otorgado, pero la desventaja es, primero, el tiempo que lleva realizar el juicio mercantil y, en segundo lugar, considerar que al gestionar el trámite judicial será muy difícil que el cliente continúe realizando operaciones con la empresa.



Al entablar el juicio, de inicio será un juicio mercantil, pero puede derivar en juicio penal. La empresa también debe tomar en consideración al iniciar el juicio, que tiene que cubrir periódicamente gastos al abogado y al final cubrir sus honorarios, que normalmente se fijan sobre un porcentaje de la cobranza.

Se recomienda que una cuenta no se ponga en manos de un abogado o agencia de cobranzas, sino hasta que se hayan agotado otras medidas y el acreedor esté preparado para romper las relaciones comerciales con el deudor. Es bien sabido que la cuenta más antigua es la más difícil de cobrar y por esta razón, cuando las



Unidad II. Las Finanzas de las cuentas por cobrar



circunstancias lo justifican, el acreedor no debe vacilar en realizar esta acción final drástica.



Al realizar la cobranza por este medio, la empresa tendrá que estar consciente de que el cobro podrá recibirse en efectivo o en bienes. Y si sucede esto último, se tiene que proceder a convertirlos en efectivo y se estará presente a recibir pérdidas adicionales por diferencias contra el precio de mercado de dichos bienes.

ACTIVIDAD 1

Consulta la Bolsa Mexicana de Valores en su dirección electrónica: <http://www.bmv.com.mx/>, elige una empresa y revisa su información general, eventos relevantes, información corporativa e información financiera.

A partir de la información de la empresa, identifica la cartera de clientes que se encuentra en el status de Cobranza Judicial y cómo se realiza su administración, así como su importancia.

Realiza tu actividad en un procesador de textos, guárdala en tu computadora y una vez concluida, presiona el botón **Examinar**. Localiza el archivo, ya seleccionado, presiona **Subir este archivo** para guardarlo en la plataforma.



Unidad II. Las Finanzas de las cuentas por cobrar



Bibliografía básica

Autor	Capítulo	Páginas

Sitios electrónicos

Sitio	Descripción



Tema 7. Los convenios de pago

Objetivos del tema

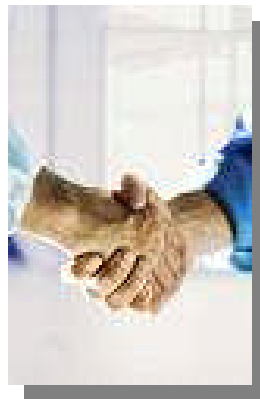
Identificar la importancia de los convenios de Pagos

Desarrollo

Convenios de pago

Este procedimiento se puede presentar para que el cliente realice los pagos en función al convenio realizado entre empresa y cliente. Este tipo de operaciones se presenta:

- a. Cuando el cliente tiene problemas financieros y se le está apoyando por la empresa, para que pueda continuar trabajando.
- b. En la venta de bienes de consumo duradero, en los cuales se da financiamiento a los clientes por 36 o más meses (estas operaciones aparecen en la venta de inmuebles, automóviles, maquinaria, etcétera).



Al realizar el convenio se estipula el monto del crédito, la carga de intereses y las fechas de pago, además de indicar cuáles serán las garantías que el cliente ofrece. Cuando existen ventas de inmuebles, se puede operar con un Contrato de Compra-Venta con reserva de dominio, mediante el cual, cuando el cliente termina de pagar, la vendedora le escritura la propiedad.



Unidad II. Las Finanzas de las cuentas por cobrar



En la venta de automóviles o maquinaria, el proveedor conserva la factura original de venta mientras el cliente termina de pagar su adeudo.



Lo recomendable en estos casos es que la empresa registre el contrato de convenio de pagos, para darle la formalidad al documento y poder ejercer las acciones pertinentes cuando sea necesario.

Condiciones del crédito en ventas a plazos

También se conoce como venta en abonos. En los primeros años de las ventas a plazos, la durabilidad del producto era la primera consideración en la venta de bienes del plan a plazos. Los vendedores pusieron poca atención al crédito establecido del comprador. La actitud del vendedor se limitaba a: si el cliente no hacía sus pagos al vencimiento, podría recuperar ("reasumir la posesión") los artículos, revenderlos y no perder en la transacción, sin embargo, eso no recupera la totalidad de la cuenta por cobrar.

Las condiciones de un contrato de venta a plazos constan de cuatro elementos básicos: (1) el enganche, (2) pagos periódicos iguales, (3) el recargo y (4) vencimiento de la deuda. El riesgo del vendedor se reduce mediante un fuerte enganche, pagos periódicos considerables y corto vencimiento. El gravamen del



Unidad II. Las Finanzas de las cuentas por cobrar



comprador es facilitado por el enganche reducido, los pagos periódicos pequeños y por un vencimiento prolongado; pero a mayor periodo, mayor recargo (Mayor costo para el consumidor no necesariamente significa mayores utilidades para el vendedor; **cuesta más** al vendedor llevar una cuenta durante un periodo prolongado). Estos intereses en contacto dan por resultado una verificación amplia en las condiciones de ventas a plazos. Las tiendas que venden sobre un plan a plazos compiten en condiciones liberales ofrecidas, a fin de obtener un mayor volumen de negocios.

Límite del crédito a plazos. Así como el monto que tiene de ingreso el cliente, en ocasiones, las empresas verifican en el Buró de crédito los antecedentes de cumplimiento de pago del mismo.

Condiciones de pago y vencimiento a 12 ó 24 meses.

- **Tipo de bienes.** Bajo una firme política de crédito a plazos, el tipo de bienes vendidos afectará la fecha de vencimiento del contrato. Lógicamente, los bienes delicados que durarán solamente unos cuantos meses serían vendidos sobre condiciones menos liberales que el mobiliario doméstico, el cual puede durar mayor tiempo. Las dificultades del cobro aumentan cuando un cliente debe pagar por bienes desgastados o rotos.
- **Enganche.** Las empresas, para garantizar el realizar una operación de venta, le solicitan a sus clientes el pago de un enganche, que consiste en que el cliente realiza un pago parcial antes de recibir la mercancía o el servicio. Esta operación se solicita normalmente cuando se trata de un cliente nuevo o cuando la mercancía objeto de la venta se tiene que fabricar específicamente para el cliente. Lo anterior permite que la empresa vendedora reduzca el riesgo sobre la cobranza.

Algunos almacenes requieren poco o ningún enganche particularmente a clientes con buen crédito establecido. Ellos toman en cuenta que si el riesgo es



Unidad II. Las Finanzas de las cuentas por cobrar



conveniente y la compra razonable, el enganche no es necesariamente materializado.

Cargos por servicios al cliente

Al autorizar el crédito al cliente, el encargado del área de finanzas requiere determinar cuál será el cargo que se tiene que realizar, modificando el precio de venta para que la empresa recupere el costo del financiamiento, aplicando el costo de oportunidad.

Donde f es el cargo final de las finanzas, C el monto básico del crédito (precio de venta menos el enganche), n , el número de pagos que deben hacerse.

Si los pagos se efectúan mensualmente, la fórmula será:

$$\text{Interés}_{\text{anual simple}} = \frac{24f}{C(n+1)}$$

Monto total de la compra

La mayoría de los establecimientos adaptan la fecha máxima de vencimiento al monto total de bienes vendidos, así que la unidad de pago no será un apuro para el cliente. Por ejemplo: un almacén que requiere un saldo de \$180 en la venta de un mueble de casa para ser pagado en 12 mensualidades de \$15 cada una, puede ampliar su saldo de \$300 sobre 15 meses o más.

Precio de reventa de bienes

Generalmente, las ventas a plazos son hechas bajo un contrato que da al almacén el derecho de recuperar y revender los bienes, si los pagos no se hacen a su vencimiento. El precio de reventa de las mercancías es, por tanto, un factor determinante para fijar la fecha de vencimiento del contrato. La ropa usada de



Unidad II. Las Finanzas de las cuentas por cobrar



hombres, por ejemplo, tiene poco o ningún precio de reventa, así, los periodos alcanzan de 3 a 6 meses. Pero los principales utensilios del hogar con un considerable precio de reventa son frecuentemente vendidos en periodos que alcanzan más de 36 meses. Los almacenes de departamentos casi nunca recuperan bienes vendidos a plazos. Prefieren demandar sobre cuentas que han llegado a ser delitos. Consecuentemente, el precio de reventa es un factor de menor importancia en la política de ventas a plazos de una tienda de este tipo.

Al realizar una venta es necesario que la empresa vendedora tome en consideración ciertos eventos que podrán afectar, bien sea las ventas a futuro o la recuperación de las ventas realizadas, dentro de los que aparecen:

Riesgos indeseables

Tendencia económica. Hemos notado que las condiciones económicas generales son factor importante al analizar el riesgo del crédito. Las tendencias económicas tienen una influencia decisiva en las condiciones del crédito a plazos por el elemento tiempo involucrado. Cuando las situaciones de pobreza en los negocios parecen ser inminentes, el vendedor a plazos se inclina por solicitar unidades de pago más grandes, adelantando la fecha de vencimiento a fin de evitar serios problemas de cobro si el cliente es afectado por una baja repentina en las condiciones de los negocios.

Cargos por servicios

Los recargos y servicios en una venta a plazos involucran muchos gastos que provienen de la caja y "cargos" regulares de ventas, dentro de los que aparecen las investigaciones, cobros de cheques, sueldos del personal de contabilidad y



Unidad II. Las Finanzas de las cuentas por cobrar



archivo, timbres, papelería y efectos de escritorio y cobranzas que deben ser tomados en cuenta, y frecuentemente alcanzan los mismos importes, tanto si se trata de una pequeña venta como una de monto considerable.

Las pérdidas de una cuenta incobrable deben también ser consideradas. Además, el capital del comerciante es obstruido durante un periodo prolongado. Si financia las ventas a plazos asignando sus cuentas por cobrar, tiene el costo adicional de este procedimiento. Obviamente, un establecimiento que opera a plazos no tendrá éxito si no hace un presupuesto de estos costos y los aprueba sobre el crédito del cliente, de una u otra manera.

Algunos almacenes aconsejan "no cargar al crédito", pero deben valorar sus bienes para cubrir los gastos extra. Algunas tiendas imponen un recargo redondo por servicios sobre todas las ventas a plazos. La práctica más común es aumentar un cierto porcentaje, usualmente cerca del 1% por mes, sobre el precio de venta menos el enganche. Este cargo se suma al saldo y el total se divide entre las unidades de pago.

Por ejemplo, si un cliente compra \$ 200 de mercancía y paga el 15% al contado (\$ 30), el saldo que adeuda después del enganche es de \$ 170. Para un término de 12 meses, un recargo del 1 % mensual ($1\% \text{ de } \$ 170 \times 12 = \$ 20.40$) da un saldo a crédito de \$ 190.40. Los pagos serán de \$ 15.87 por mes. Sin embargo, si el cliente desea pagar el saldo en 6 meses, el recargo sería solamente de \$ 10.20 ($1\% \text{ de } \$ 170 \times 6$), y el pago mensual ascendería a \$ 30.03



Unidad II. Las Finanzas de las cuentas por cobrar



Los variados métodos para calcular los recargos por servicios e intereses hacen difícil que los consumidores confronten los costos del crédito. En la práctica, los clientes a crédito tienden a considerar el monto de los pagos más que el costo, y algunos acreedores inmorales, ampliando los pagos sobre un largo período para reducir su importe, son capaces de cargar intereses que ahuyentarían a los clientes, cosa que no sucedería si se expresaran en términos de un interés anual simple. Se ha ideado un método que se aproxima al interés anual simple sobre contratos de crédito a plazos, prescindiendo del usado para cargos a crédito.

Fórmulas

Distintas fórmulas son empleadas en planes de pagos semanarios o mensuales. Si éstos se realizan semanalmente la fórmula es:

$$\text{Interés anual simple} = \frac{100 f}{C (n + 1)}$$

Donde f es el cargo final de las finanzas, C el monto básico del crédito (precio de venta menos el enganche), n , el número de pagos que deben hacerse.

Si los pagos se efectúan mensualmente, la fórmula será:

$$\text{Interés anual simple} = \frac{24 f}{C (n + 1)}$$



Unidad II. Las Finanzas de las cuentas por cobrar



Límite del crédito a plazos

Cada vez que se hace una compra a plazos, el cliente va a la oficina de crédito y arregla las condiciones de pago. Sin embargo, el límite de un crédito a plazos no tiene la misma significación que el del crédito para una cuenta regular o para una cuenta renovada. El archivo de crédito es revisado cada vez que se hace una compra. La aprobación de un pedido depende de si el cliente será capaz de satisfacer los cambios necesarios a las condiciones de la cuenta. La decisión se basa principalmente en: (1) el ingreso familiar y el número de personas que dependen de él y (2) otras obligaciones que disminuyen el margen de ingreso disponible para satisfacer los pagos a plazos.

Instrumentos de fianza

Las ventas a plazos se hacen bajo contratos escritos. El comprador generalmente da un pagaré, así como un contrato de venta condicional o una hipoteca de bienes mueble. Bajo un contrato de venta condicional, los bienes son entregados al comprador, pero el título de propiedad permanece con el vendedor hasta que los bienes son pagados totalmente o hasta que las condiciones del contrato son cubiertas.



ACTIVIDAD 1

Consulta la Bolsa Mexicana de Valores en su dirección electrónica: <http://www.bmv.com.mx/>, elige una empresa y revisa su información general, eventos relevantes, información corporativa e información financiera.

A partir de la información de la empresa de elección, identifica sus convenios de pago y las características de los mismos.

Realiza tu actividad en un procesador de textos, guárdala en tu computadora y una vez concluida, presiona el botón **Examinar**. Localiza el archivo, ya seleccionado, presiona **Subir este archivo** para guardarlo en la plataforma.

ACTIVIDAD 2

De la empresa elegida resuelve lo siguiente: Menciona 3 ventajas y 3 desventajas de los convenios de pagos.

Para enviar tu respuesta, pulsa el botón **Editar mi envío**; se mostrará un editor de texto en el cual puedes redactar tu información; una vez que hayas concluido, salva tu actividad pulsando el botón **Guardar cambios**.



Unidad II. Las Finanzas de las cuentas por cobrar



Bibliografía básica

Autor	Capítulo	Páginas

Sitios electrónicos

Sitio	Descripción



Unidad II. Las Finanzas de las cuentas por cobrar



Tema 8. El saldo máximo de las cuentas por cobrar

Objetivo del tema

Identificar la importancia de los saldos máximos de las cuentas por cobrar.

Desarrollo

Saldo máximo de las cuentas por cobrar

***Condiciones comerciales ofrecidas y condiciones reales:**

Se debe distinguir entre las condiciones comerciales ofrecidas y las condiciones reales, esto es, lo que los clientes hacen en la práctica. Para la presupuestación de saldos interesan ante todo, esas condiciones reales que los clientes imponen.

La decisión de ofrecer crédito es de índole gerencial. Las empresas grandes utilizan gerentes de crédito que juegan un papel muy importante en fijar las condiciones comerciales y en verificarlas, a fin de ver si las condiciones reales se ajustan a lo planeado o si son más favorables. Sin embargo, casi siempre se encuentra alguna diferencia.

***Porcentaje de cuentas por cobrar en relación con ventas**

Existen varias maneras de evaluar las condiciones reales del crédito en determinada empresa. Una de ellas es examinar la cantidad de cuentas por cobrar en relación con las ventas a crédito, una de ellas es la utilización de las razones financieras, dentro de las que aparecen:

Cuentas por cobrar x 100 = porcentaje de cuentas por cobrar

Ventas a crédito en relación con ventas



Unidad II. Las Finanzas de las cuentas por cobrar



Ejemplo:

De este modo, si Cristal, S.A. realizó ventas por \$ 6, 000,000.00 y si al final del año tenía cuentas por cobrar por \$ 600,000.00, su porcentaje de cuentas por cobrar en relación con ventas será:

$$\frac{600,000.00 \times 100}{6, 000,000.00} = 10\% \text{ o Rotación de las cuentas por cobrar}$$

10 veces al año

*Período de Cobranza

Este porcentaje en sí mismo, no proporciona mucha información, pero es posible considerarlo en función del año; un 10 por ciento del año es:

$$360 \text{ días} \times \frac{10}{100} = 36 \text{ días es el período de cobranza}$$

Por lo tanto

Si Cristal, S.A. tiene condiciones comerciales de 30 días netos, el período real de cobranza de la cartera se ha extendido en seis días, en promedio.

Esta cifra indica que los clientes se toman 36 días para pagar. Para efectos de pronóstico es mejor trabajar con el período real de cobranza que con el período ofrecido en las condiciones comerciales.

En la práctica es raro que la tasa de cobranza sea igual a la ofrecida en las condiciones comerciales. Si no existen datos confiables sobre cuentas por cobrar y ventas (por ejemplo si se está analizando un negocio nuevo), es más seguro



Unidad II. Las Finanzas de las cuentas por cobrar



suponer que el período real de cobranza será mayor que el planeado. De manera que si se conceden 30 días para el pago, el pronóstico del saldo a existir como cantidad máxima puede fijarse incluyendo un margen de seguridad, el cual se puede determinar tomando en consideración la experiencia de años anteriores o una estimación aleatoria. Esta variación puede tener su origen en que durante el periodo de crédito aparecen uno o varios domingos, días festivos, problemas reales del cliente, etc., situación que de no tomarse en consideración, ocasionaría problemas en el flujo de efectivo.

ACTIVIDAD 1

Contesta las siguientes preguntas:

1. ¿Cuál es la importancia de determinar el saldo máximo en cuentas por cobrar?
2. ¿Cuál es la relación entre las condiciones comerciales ofrecidas y las condiciones reales?
3. ¿Cuáles son las maneras para evaluar las condiciones reales del crédito en las empresas?
4. ¿Qué es el periodo de cobranza?

Realiza tu actividad en un procesador de textos, guárdala en tu computadora y una vez concluida, presiona el botón **Examinar**. Localiza el archivo, ya seleccionado, presiona **Subir este archivo** para guardarlo en la plataforma.



Unidad II. Las Finanzas de las cuentas por cobrar



Bibliografía básica

Autor	Capítulo	Páginas

Sitios electrónicos

Sitio	Descripción



Unidad II. Las Finanzas de las cuentas por cobrar



Tema 9. Las otras cuentas por cobrar

Objetivo del tema

Identificar la importancia de las otras cuentas por cobrar

Desarrollo

Las otras cuentas por cobrar

a. Funcionarios y empleados

Corresponde a los préstamos o pagos por cuenta de los empleados y funcionarios. En este particular se debe contar con la política de realizar préstamos a los empleados hasta por el equivalente a tres meses de sueldo, y efectuar los descuentos en la nómina cada semana o quincena, según sea el caso.



Si algún empleado tuviera un saldo a su cargo, al momento de liquidarlo por separación de sus labores se debe efectuar el descuento del importe que recibirá el empleado.

b. Deudores diversos

Este rubro se conforma principalmente, de las siguientes cuentas:

- I) Anticipos a prestadores de servicios



Unidad II. Las Finanzas de las cuentas por cobrar



Anticipos a prestadores de servicios y para compra de activos fijos; estos importes corresponden a salidas de efectivo que la empresa realiza y que tienen que estar amparados en los contratos de prestación de servicios, o en la cotización presentada por la casa que venderá los activos fijos.

Normalmente estos importes tienen que corresponder a lapsos pequeños de tiempo, a excepción de la construcción de un inmueble, en el cual los anticipos se podrán aplicar o recuperar después de varios meses.

II) Anticipo para la compra de activos fijos

III) Reclamaciones a la Compañías de Seguros y fianzas

Reclamaciones a las compañías de seguros. Estos conceptos aparecen cuando alguno de los bienes asegurados sufre un accidente o es producto de un robo, y se presenta la reclamación ante la compañía de seguros. El administrador financiero debe estar vigilando que se logre oportunamente la recuperación. Otro concepto por el cual surgen estos saldos es cuando se cancela una póliza de seguro que fue previamente pagada y que, al dar de baja el bien sujeto del seguro, no tiene objeto alguno mantener las pólizas de seguro.

Reclamaciones a las compañías de Fianzas. En la empresa se recomienda contratar las pólizas de fianzas para cubrir los siguientes conceptos:

- a. Para tener una protección sobre el personal que maneja efectivo dentro de la empresa (fianza de fidelidad).
- b. Para presentar una garantía ante los clientes, en relación al cumplimiento de los contratos.

Cuando se presenta algún quebranto se realiza la reclamación ante la compañía de Fianzas y se tendrá que hacer un seguimiento para que la empresa obtenga el efectivo correspondiente.



Unidad II. Las Finanzas de las cuentas por cobrar



c. Empresas filiales

Estas empresas son compañías que tienen socios en común o en las que una empresa es accionista de la otra. En ambos casos, se realizan operaciones de compra venta y aun de préstamos de efectivo entre ellas; al estar registradas en el rubro de cuentas por cobrar es necesario tratar de que su recuperación sea en forma oportuna para evitar que dichos saldos puedan tener repercusiones de tipo fiscal.

d. Impuestos pendientes de recuperar

Los saldos pueden provenir de partidas que, con base en las declaraciones de impuestos, representan impuestos pagados en exceso y cuya recuperación será necesario gestionar, bien sea en forma histórica o actualizada, según sea el caso.

Estos impuestos podrán corresponder a Impuesto sobre la Renta, Impuesto al Activo o Impuesto al Valor Agregado, principalmente. Sobre el particular, el administrador financiero debe tener en cuenta que si solicita la devolución, no puede ejercer el trámite de compensación, por lo que es necesario que se cuide el llenado de las formas fiscales y los trámites correspondientes, para evitar que la autoridad no realice la devolución de estas partidas.





Unidad II. Las Finanzas de las cuentas por cobrar



Además, cuando exista saldo a favor en las declaraciones fiscales, se tomarán en cuenta para su exigibilidad o recuperación, vía su deducción en la carga impositiva.

ACTIVIDAD 1

Consulta la Bolsa Mexicana de Valores en su dirección electrónica: <http://www.bmv.com.mx/>, elige una empresa y revisa su información general, eventos relevantes, información corporativa e información financiera.

A partir de la información de la empresa de elección, identifica cuentas por cobrar a cargo de:

Funcionarios y empleados

Deudores diversos

Empresas filiales

Impuestos pendientes de recuperar

Importancia de cuentas por cobrar

Realiza tu actividad en un procesador de textos, guárdala en tu computadora y una vez concluida, presiona el botón **Examinar**. Localiza el archivo, ya seleccionado, presiona **Subir este archivo** para guardarlo en la plataforma.



Unidad II. Las Finanzas de las cuentas por cobrar



Bibliografía básica

Autor	Capítulo	Páginas

Sitios electrónicos

Sitio	Descripción



Tema 10. La estimación para cuentas incobrables

Objetivo del tema

Identificar la importancia de la estimación de las cuentas incobrables

Desarrollo

La estimación para cuentas incobrables

Historia de las cuentas de clientes

Como parte de los reportes con los que debe contar el encargado del área de crédito y Cobranzas, la cual tiene la responsabilidad de aceptar o rechazar las líneas de crédito para los clientes, existe el reporte de Antigüedad de Saldos.

Este reporte tiene el objetivo de presentar información de las cuentas de clientes pendientes de cobro al cierre del ejercicio, indicando además, cuáles saldos tienen una antigüedad de 30, 60, 90, o más días.

Con la información antes descrita, el responsable del área tendrá que analizar lo siguiente:

Saldo a cargo del cliente. Esta información le permitirá verificar contra el límite de crédito autorizado y comprobar si no se han respetado los límites; en caso contrario, comentarlo de inmediato con el cliente y en forma estricta, suspender futuras ventas hasta que se nivele con los límites autorizados.

Al determinar los saldos con vencimiento de 30, 60, 90 o más días, se tomara la decisión de:



Unidad II. Las Finanzas de las cuentas por cobrar



1. Acudir con el cliente y continuar con el procedimiento descrito en puntos anteriores, hasta llegar a utilizar los servicios de un abogado.
2. Determinar si el error proviene de la organización implantada en la empresa, situación que obligaría a modificar los controles establecidos o la contratación de investigadores de crédito, cobradores, etcétera.
3. Comparar esta información contra los estimados que se proyectaron en el presupuesto general de la empresa y determinar las desviaciones al respecto.

Reporte de cuentas que se enviaron al abogado

Esta información será entregada al responsable del área en forma mensual, situación que le permitirá conocer lo siguiente:

- a. Nombre del cliente
- b. Valor de la cuenta de cliente
- c. Antigüedad al momento de su envió al cliente
- d. Causas de su retraso
- e. Autorización para enviarla al abogado
- f. Reporte recibido del abogado, indicando las gestiones realizadas
- g. Cuentas cobradas
 1. Nombre del cliente
 2. Importe de la cuenta
 3. Fecha original de envió al abogado
- h. Cuentas no cobradas
 1. Nombre del cliente
 2. Importe de la cuenta
 3. Fecha original de envió al abogado
 4. Causas por las que no se logró su cobro



Cuentas incobrables

Corresponden a las cuentas que no se podrán cobrar a los clientes por diferentes razones. Estos importes se tienen que cancelar de los registros contables, situación en la que tiene que estudiarse cuál es el impacto fiscal, ya que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público autoriza (para el 2006) la deducción de cuentas como incobrables hasta por un importe de \$ 5,000.00, y cuando el valor de la cuenta sobrepasa este importe, se tendrá que contar con la sentencia judicial, según el contenido de la Ley del I. S. R., en el artículo 31 fracción XVI, y con ello la afectación a los resultados del ejercicio se realizará en la fecha en que se tenga la sentencia judicial.

Cuando las empresas no están de acuerdo en que sus resultados se estén viendo afectados con valores diferentes cada mes por concepto de las pérdidas por cuentas incobrables, se tiene que acudir al procedimiento de contar con el incremento a la Estimación para Cuentas Incobrables.

Estimación para cuentas incobrables

Es una cuenta complementaria de Activo, su presentación es en el Balance General, en el activo circulante, disminuyendo el saldo de clientes.

Su saldo indica el importe que la empresa espera recibir como quebrantos de sus cuentas de clientes.

¿Cómo se realiza su incremento? La forma más técnica de llegar a determinar el incremento mensual es la siguiente:

- a. Obtener una relación comparativa por mes y por año, de las afectaciones en importe que ha tenido la empresa por cancelación de cuentas incobrables.
- b. Determinar por tipo de cliente (mayorista, medio mayorista o minorista),



Unidad II. Las Finanzas de las cuentas por cobrar



- cuántos clientes y qué volumen representan las cuentas incobrables.
- Determinar cuál es la proporción de las cuentas incobrables en importe contra el importe de las ventas a crédito realizadas en ese periodo.
 - Determinar el número de clientes que se convirtieron en incobrables contra el número de clientes a los que se les realizó la venta durante el periodo.
 - Conociendo los datos anteriores se tienen elementos para poder determinar con qué importe se afectarán los resultados mensuales de la empresa.

Importe de cuentas incobrables / Importe de ventas a crédito = Por cada \$1.00 de ventas a crédito, cuánto representa el quebranto por cuentas incobrables o qué % representan las cuentas incobrables de las ventas realizadas a crédito.

Ejemplo. La empresa El Sol S.A., realizó ventas a crédito anuales en 2005 por \$ 23,458.900.00, y se presentaron cuentas incobrables por importe de \$ 689,000.00. Si se aplica la razón financiera descrita en párrafos anteriores, tendríamos:

$$689,000.00 / 23,458.900.00 = \$ 0.03 \text{ o } 2.93 \%$$

Interpretación: por cada peso de ventas a crédito realizadas en el 2005, la empresa tuvo quebrantos por cuentas incobrables de \$ 0.03; expresado en porcentaje se diría que la empresa tiene quebrantos por cuentas incobrables equivalente al 2 %.

La información anterior se tiene que obtener por lo menos en una historia de 5 años y obtener la media aritmética.



Unidad II. Las Finanzas de las cuentas por cobrar



AÑO	IMPORTE DE CUENTAS INCOBRABLES	IMPORTE DE VENTAS A CRÉDITO	PROPORCIÓN EN \$	PROPORCIÓN EN PORCENTAJE
2000	\$ 8,596,325.00	\$ 380,256.00	\$ 0.0442	4.42 %
2001	\$ 12,171,685.00	\$ 268,458.00	\$ 0.0220	2.20 %
2003	\$ 15,460,850.00	\$ 158,900.00	\$ 0.0102	1.02 %
2004	\$ 19,258,700.00	\$ 458,158.00	\$ 0.0237	2.37 %
2005	\$ 23,458,900.00	\$ 689,000.00	\$ 0.0293	2.93 %
TOTAL	\$ 78,946,460.00	\$1,954,772.00	\$ 0.1298	12.94 %
PROMEDIO ANUAL	\$ 15,789,292.00	\$ 390,954.40	\$ 0.0259	2.59 %
PROMEDIO MENSUAL	\$ 1,315,774.33	\$ 32,579.53	\$ 0.0021	0.21 %

- \$ 15,789,292.00 representa el promedio de ventas anuales realizadas por la empresa y que, en promedio, se realizaron ventas mensuales a crédito de \$ 1,315,774.33.
- \$ 390,954.40 corresponde a las cuentas incobrables que se recibieron en la empresa en promedio, cada año, y que esto representa una afectación mensual de \$ 32,579.53.
- \$ 0.0021 indica el quebranto por cuentas incobrables estimadas por mes, por cada \$ 1.00 de ventas a crédito realizadas.
- 0.21 % representa que de las ventas a crédito que se realicen, el 0.21 % se convertirán en cuentas incobrables.

Con los promedios antes determinados se debe calcular el incremento a la estimación para cuentas incobrables, considerando que por cada \$ de ventas a



Unidad II. Las Finanzas de las cuentas por cobrar



crédito la empresa recibirá un quebranto anual por cuentas incobrables del 2.59 %, lo que ocasionaría que al realizar la ventas a crédito para enero del 2006 por \$ 2,258,700.00, se aplicaría el 0.021 % y quedaría un importe de \$ 47,432.70, importe con el que se tendría que incrementar la estimación de cuentas incobrables cada mes.

Cómo se va a cancelar esta estimación para cuentas incobrables: Se irá disminuyendo su importe con la cancelación de las cuentas que por resolución judicial serán incobrables.





Unidad II. Las Finanzas de las cuentas por cobrar



ACTIVIDAD 1

Consulta la Bolsa Mexicana de Valores en su dirección electrónica: <http://www.bmv.com.mx/>, elige una empresa y revisa su información general, eventos relevantes, información corporativa e información financiera.

De la información anterior explica la importancia de la estimación de cuentas por cobrar.

Realiza tu actividad en un procesador de textos, guárdala en tu computadora y una vez concluida, presiona el botón **Examinar**. Localiza el archivo, ya seleccionado, presiona **Subir este archivo** para guardarlo en la plataforma.



Unidad II. Las Finanzas de las cuentas por cobrar



Bibliografía básica

Autor	Capítulo	Páginas

Sitios electrónicos

Sitio	Descripción



Unidad II. Las Finanzas de las cuentas por cobrar



Tema 11. El valor del dinero en el tiempo

Objetivo del tema

Identificar la importancia de considerar el valor del dinero en el tiempo

Desarrollo

Valor del dinero en el tiempo

El concepto de interés surge del reconocimiento del valor del dinero a través del tiempo. El capital, siendo un recurso escaso, tiene como todo factor de producción, un valor o costo. El concepto de valor o costo es relativo y representa simplemente una medida destinada a evaluar la prioridad de un recurso dentro del esfuerzo económico.

El **interés** es, pues, el costo del capital, y este costo varía de acuerdo con la importancia del dinero, como recurso productivo, en cada situación.

El interés puede definirse como la suma pagada por el uso de dinero prestado o, más ampliamente, como el retorno obtenido de una inversión productiva. Aunque una inversión sea financiada por fondos internos y sin recurrir a crédito externo, es necesario reconocer que el capital o inversión tiene un costo de utilización, ya que alguna utilidad podría percibirse de él, de destinarlo a otros fines; en este caso el costo del capital es un costo de oportunidad.



Unidad II. Las Finanzas de las cuentas por cobrar



Tasa de interés

La **tasa de interés** es, por definición, la diferencia entre la suma que el deudor paga al final del período y la suma que recibe en préstamo, denominada **principal**, dividida por el principal. La tasa de interés se expresa usualmente como porcentaje y se refiere a un período de tiempo como el año, el semestre, el trimestre o el mes.

Ejemplo

Calcular la tasa de interés involucrada en prestar \$ 100 hoy, si se reciben \$ 112 después de transcurrido un año.

De los \$ 112 recibidos después de un año, la diferencia entre lo recibido y lo inicialmente prestado constituye el interés devengado. En este ejemplo, el recibo por concepto de intereses equivale a \$ 12 y la **tasa anual de interés** es del 12% ($= 12 \times 100$). Dicha tasa será **nominalmente** equivalente a una tasa semestral del 6% o a una mensual del 1%. La cantidad que poseía el prestamista al comienzo del período, \$ 100, se denomina el **principal**.

Tipos de intereses

El interés puede ser **simple o compuesto**. Esto depende de si el interés acumulado al comienzo de un período es considerado para el cálculo del interés al final del mismo período.



Unidad II. Las Finanzas de las cuentas por cobrar



Interés simple

En este tipo de interés, la cantidad de interés por período es calculado con base en el principal que se posee al comienzo del período, y no se tiene en cuenta el posible interés acumulado al comienzo del mismo.

Interés compuesto

Bajo este esquema, la cantidad de interés por período se computa con base en el principal más cualquier suma de interés acumulada al principio del período.

ACTIVIDAD 1

Consulta en la dirección electrónica de tres bancos diferentes, la tasa de interés que se cobra por un préstamo y que se paga por una inversión, e indaga si este interés es simple o compuesto.

De lo anterior elabora un cuadro comparativo de la tasa de interés simple y la tasa de interés compuesta.

Al final da tu conclusión sobre la importancia del valor del dinero en el tiempo.

Realiza tu actividad en un procesador de textos, guárdala en tu computadora y una vez concluida, presiona el botón **Examinar**. Localiza el archivo, ya seleccionado, presiona **Subir este archivo** para guardarlo en la plataforma.



Unidad II. Las Finanzas de las cuentas por cobrar



Bibliografía básica

Autor	Capítulo	Páginas

Sitios electrónicos

Sitio	Descripción



Tema 12. La factorización de la cartera

Objetivo del tema

Identificar la importancia de factorizar la cartera

Desarrollo

La factorización de la cartera

La factorización de cuentas por cobrar corresponde a utilizar los servicios de las empresas de Factoraje Financiero, las cuales corresponden a empresas ubicadas como “Organismos Auxiliares del Crédito”. Según Fuentes de Financiamiento, de Carlos Herrera Avendaño, se indica lo siguiente:

“Contrato mediante el cual una empresa de factoraje financiero, adquiere de sus clientes derechos de crédito derivados de la proveeduría de bienes y/o servicios amparado en el artículo 45-A de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito. En esta operación el cliente recibe de inmediato el 80 o 90 % del valor de la cartera y la diferencia la recibirá hasta la fecha en que la empresa de factoraje recupere los derechos de crédito correspondientes al valor de los documentos recibidos”.²

Esta operación se puede asemejar a los financiamientos bancarios denominados Descuento de Documentos, con la observación siguiente:

Instituciones Bancarias reciben:

- a. Pagarés
- b. Letras de cambio

² Carlos Herrera Avendaño, Fuentes de Financiamiento, 53 – 69pp



Unidad II. Las Finanzas de las cuentas por cobrar



Empresas de Factoraje Financiero reciben:

- a. Pagarés
- b. Letras de Cambio
- c. Facturas
- d. Contra recibos
- e. Contratos o promesas de venta

Como se observa, las empresas de factoraje son más versátiles, le permiten a las empresas ofrecer otros tipos de documentos y no únicamente los reconocidos en la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito (Pagaré o Letra de Cambio), el contrato de factoraje financiero se ampara en el contenido de los artículos 289 y 290 del Código de Comercio, Capítulo III.

La mecánica consiste en que la empresa, después de vender a crédito a sus clientes, tiene en su poder facturas u otros documentos firmados por el cliente, que tendrá que seleccionar para poder operarlos con las empresas de factoraje:

- a. Tramitar el contrato con la empresa de factoraje
- b. Entregar sus estados financieros
- c. Conocer el importe que le aceptará en documentos
- d. Aceptar el cargo financiero
- e. Cuál es el monto de efectivo que entregarán al inicio de la operación
- f. Cuál es el monto que mantendrá la empresa de factoraje en calidad de depósito
- g. Cuál es el tipo de contrato que se firma



Unidad II. Las Finanzas de las cuentas por cobrar



En los contratos de factoraje financiero existen las siguientes variantes:

- a. Con recurso
- b. Con recurso anticipado
- c. Con recurso vencido
- d. Sin recurso
- e. Puro
- f. A proveedores
- g. Cien
- h. Nuevo estilo
- i. Con cobranza delgada
- j. Internacional (exportación –importación)

Lee *Variantes de los contratos*. Archivo: archivo1unidad2.pdf (ANEXO 1)



ACTIVIDAD 1

Contesta las siguientes preguntas:

1. ¿Qué es factoraje?
2. ¿Cómo funciona?
3. Beneficios del factoraje
4. Tipos de factoraje
5. Documentación solicitada

Realiza tu actividad en un procesador de textos, guárdala en tu computadora y una vez concluida, presiona el botón **Examinar**. Localiza el archivo, ya seleccionado, presiona **Subir este archivo** para guardarlo en la plataforma.



Unidad II. Las Finanzas de las cuentas por cobrar



Bibliografía básica

Autor	Capítulo	Páginas

Sitios electrónicos

Sitio	Descripción



Unidad II. Las Finanzas de las cuentas por cobrar



Tema 13. La administración de cuentas por cobrar por terceros

Objetivo del tema

Identificar la importancia de la administración de cuentas por cobrar por terceros

Desarrollo

La administración de cuentas por cobrar por terceros

Cuando una empresa desea reducir los gastos administrativos, de investigación y de cobranza, podrá utilizar los servicios de terceras personas. No obstante que se tendrá que pagar comisiones a estas personas, se reduce la carga fija por los sueldos y prestaciones sociales que tiene que cubrir a los empleados que en forma interna realizarían los servicios de investigación, control y cobranza.



Una ventaja adicional que se obtiene al manejar la cobranza con terceras personas, es que los clientes no saben si se trata de una agencia de cobranza o de un abogado, razón por la cual tratará de cubrir sus adeudos oportunamente.

En el desarrollo de los subtemas anteriores se presentan las diferentes técnicas aplicables para la administración de las cuentas por cobrar, buscando que las empresas al otorgarle crédito a sus clientes, no reciban un quebranto financiero al



Unidad II. Las Finanzas de las cuentas por cobrar



no lograr recuperar la cartera, o lograr su recuperación con varios días o meses de retraso, situación que se reflejaría en una reducción a su flujo de efectivo.

ACTIVIDAD 1

Consulta en la Web dos empresas que se dediquen a la Administración de Cuentas por Cobrar por Terceros y compara las condiciones de éstas.

Realiza tu actividad en un procesador de textos, guárdala en tu computadora y una vez concluida, presiona el botón **Examinar**. Localiza el archivo, ya seleccionado, presiona **Subir este archivo** para guardarlo en la plataforma.

Bibliografía básica

Autor	Capítulo	Páginas

Sitios electrónicos

Sitio	Descripción



Unidad II. Las Finanzas de las cuentas por cobrar



LO QUE APRENDÍ

Menciona los elementos que se utilizan en las decisiones para otorgar un crédito a clientes.

- Enuncia las principales políticas de crédito que se establecen en una empresa.
- Enuncia los estados de cuenta que se manejan en el análisis de cuentas por cobrar.
- Menciona las estrategias que se siguen en el manejo de las cuentas que no se recuperan en los plazos estipulados.
- Explica cómo se determina la estimación de cuentas incobrables.
- Describe cómo se lleva a cabo la administración de cuentas por cobrar por terceros.

Copia y pega las preguntas en un procesador de textos, guárdalas en tu computadora y una vez que concluyas la actividad, presiona el botón **Examinar**. Localiza el archivo, ya seleccionado, presiona **Subir este archivo** para guardarlo en la plataforma.



Unidad II. Las Finanzas de las cuentas por cobrar



Glosario de la unidad

Crédito

Operación de préstamo de recursos financieros por confianza y análisis a un sujeto o empresa disponible contra una promesa de pago. En la práctica la operación de crédito se formaliza, ya sea por un movimiento de fondos o por el otorgamiento de una firma.

Finanzas

Es un contrato mediante el cual la compañía de fianzas se obliga a pagar las responsabilidades de la comisión de delitos tales como robo, abuso de confianza, fraude y peculado de un empleado contra la empresa en la que trabaja o tiene alguna obligación, como es el caso de un tesorero o un cobrador.

Incobrable

Se considera una cuenta incobrable aquella en la que el cliente no tiene recursos y además, no tiene la intención de cumplir con sus obligaciones.

Seguros

Contrato con una compañía aseguradora y una persona física (o corporación) que requiera cobertura, por medio del cual la compañía aseguradora, por el pago de una prima, se compromete a garantizar al asegurado contra pérdidas en circunstancias especificadas de siniestros.



Unidad II. Las Finanzas de las cuentas por cobrar



MESOGRAFÍA

Bibliografía básica



Unidad II. Las Finanzas de las cuentas por cobrar



(ANEXO 1)

Archivo: archivo1unidad2

A continuación se explicaran tres de las principales variantes de los contratos:

I. Factoraje con recurso

El cedente se obliga solidariamente con el deudor, a responder del pago puntual y oportuno de los derechos de crédito transmitidos al factor. Lo anterior quiere decir que el factor tiene el derecho de cobrarle al cedente el importe de los documentos cuyo cobro no haya podido lograr.

II. Factoraje sin recurso

También conocido como factoraje puro, en esta modalidad el cedente no queda obligado con el factor a resarcir las cuentas que no pueda recuperar en la cobranza, esta operación corresponde realmente a una venta de la cartera.

III. Factoraje internacional

Para evitar correr los riesgos que se presentan tanto en las ventas de exportación como en las compras de importación, referente a la cobranza o el cumplimiento de los contratos de compra, se debe aprovechar a la empresa de factoraje que realice operaciones en el extranjero.

Se trata de evitar los riesgos de no lograr que el cliente radicado en el extranjero realice el pago del adeudo, si esto sucediera, obligaría a la empresa a iniciar un juicio en el extranjero para lograr el cobro de la mercancía, actividad que generaría gastos adicionales.

- **Costo del Contrato de Factoraje Financiero**

El costo financiero de la operación de factoraje, debe incluir los siguientes elementos:

a. Honorarios por apertura



Unidad II. Las Finanzas de las cuentas por cobrar



- b. Valor de descuento
- c. Comisión por custodia, administración y cobranza

- **Ventajas de obtener un contrato de factoraje financiero**

- a. Ofrece una liquidez para el cedente.
- b. Se obtiene el financiamiento, utilizando sus propios recursos, sin realizar un incremento adicional de pasivos.
- c. El cedente no se obliga a mantener ninguna cantidad por concepto de reciprocidad durante la vigencia del contrato, permitiendo que no se mantengan activos inmovilizados.

- **Desventajas de un contrato de factoraje financiero**

- a. Representa un costo financiero elevado.
- b. La empresa de factoraje selecciona los documentos que aceptará para integrarlos en los contratos, existiendo partidas que no tomará en consideración.
- c. El factor normalmente acepta documentos únicamente con vencimientos máximo a 180 días.

Para comprender la operación de factoraje financiero, se presenta el siguiente ejemplo.



Unidad II. Las Finanzas de las cuentas por cobrar



Ejemplo1

La compañía Rosas ha vendido 5 cuentas a un factor. Todas las cuentas vencían en septiembre 30. Cada cuenta, su monto y su estado en septiembre 30, se indican a continuación:

Cuenta	Monto	Estado
A	\$ 10,000	Cobrada en septiembre 20
B	\$ 4,000	Cobrada en septiembre 28
C	\$ 50,000	Cobrada en septiembre 29
D	\$ 8,000	Sin Cobrar
E	\$ 12,000	Cobrada en septiembre 20

El 30 de septiembre, el factor había recibido el pago de los proveedores A, B, C y E. En consecuencia, tomó su comisión o descuento, sobre cada cuenta y giró el saldo a Rosas. También tuvo que remitir \$ 8,000 a favor de la cuenta D, menos la comisión de factorización sobre esta cuenta, aunque en esa época no había sido cobrada. Si la cuenta des incobrible, el factor tiene que absorber la pérdida.

Ejemplo No. 2

La Compañía de Agarraderas factorizó recientemente algunas cuentas. El factor mantiene una reserva del 8%, cargos por comisión de factorización del 2% y cargos del 1% de interés mensual (es decir 12% anual) sobre adelantos. La Compañía de Agarraderas desea obtener un adelanto sobre una cuenta factorizada que tiene un valor en libros de \$1,000 y vence en 30 días.



Unidad II. Las Finanzas de las cuentas por cobrar



El producto para la Compañía se calcula de la manera siguiente.

Valor en libros de la cuenta	\$1,000
Menos: Reserva (.08 x \$1,000)	80
Menos: Comisión. de factorización (2% \$1,000)	20
Fondos a disposición para un adelanto	\$ 900
Menos: Interés sobre el adelanto (1% de \$900)	9
Producto neto del adelanto	\$ 891

La empresa recibe ahora \$ 891 y espera recibir la reserva de \$80. El método exacto que se utilice para calcular el monto del adelanto varía de acuerdo con las condiciones del contrato de factorización. Como la Compañía de Agarraderas debe pagar el interés por adelantado, el costo efectivo del interés anual no es del 12.00 % sino del 12.12% [$(\$9 \div \$891) \times 12 = 12.12$].