

Concepto de Cuentas por Cobrar

Son las cantidades de dinero que deben a una empresa los consumidores que han comprado algún bien o servicio a crédito. Las cuentas por cobrar son un activo corriente.

La inversión de fondos en cuentas por cobrar involucra una disyuntiva entre la productividad y el riesgo. La inversión óptima se establece comparando las ventajas derivadas de un grado especial de inversión con los costos de conservar de aquel grado. Esta expone las variables clave implicadas en la gestión eficiente de las cuentas por cobrar y muestra la forma en que estas variables tienen la posibilidad de modificarse para obtener la inversión deseada. Primero se estudiarán las políticas de crédito y cobranza de la compañía como un todo y después se analizarán los métodos de crédito y cobranza para la contabilización personal. La última parte investiga las técnicas para la gestión eficiente de la contabilización del activo corriente de mayor relevancia para una compañía tradicional.

Las condiciones económicas, el costo de los productos, la calidad de estos y las políticas de crédito de la compañía son relevantes componentes que influyen sobre su grado de cuentas por cobrar. Todos ellos, menos el último, permanecen fuera del control del gerente de finanzas. No obstante, al igual que ocurre con otros activos corrientes, el administrador puede variar el grado de las cuentas por cobrar dando un equilibrio a la productividad y el riesgo. Disminuir los estándares de crédito posibilita incitar una demanda que, a la vez, podría llevar a ventas y ganancias más elevadas. Sin embargo, hay un precio al admitir cuentas por cobrar extra al igual que un riesgo más alto de pérdidas por deudas incobrables.

Las variables de las políticas que consideramos integran la calidad de las cuentas comerciales aceptadas, la duración del lapso de crédito, los descuentos por rápido pago y el programa de cobranza de la organización. Ligados, dichos recursos determinan en gran medida el lapso promedio de cobro y la cantidad de ventas a crédito que derivan en pérdidas por deudas incobrables.

Revisaremos cada factor manteniendo constantes algunos de los otros al igual que las variables externas que están afectando el lapso promedio de cobro y la razón entre las deudas incobrables y las ventas a crédito. Además, suponemos que el análisis del riesgo está suficientemente estandarizado como para que el nivel de riesgo de las diversas cuentas se logre comparar de forma objetiva.

El crédito es uno de los muchos factores que influyen en la demanda de un producto. Debido a lo cual, el grado en el cual el crédito pueda impulsar la demanda dependerá de qué otros componentes se estén utilizando. En teoría, la organización debería reducir su estándar de

Concepto de Cuentas por Cobrar

calidad para las cuentas aceptadas siempre y cuando el rendimiento de las ventas generadas exceda los costos agregados de las cuentas por cobrar.

Estándar de crédito

Es la calidad mínima que debe tener un solicitante para ser aceptado como sujeto de crédito por la organización.

Referencia:

Van Horne, Wachowicz. (2010). Fundamentos de Administración Financiera (13ª Edición). México. Pearson.