

Políticas de Cobranza

En las políticas de cobranza se describen los lineamientos que sigue la compañía para requerir el pago de sus cuentas por cobrar. La empresa requiere establecer la fecha y la manera en la cual avisará de la venta a crédito al comprador. Mientras más pronto reciba un cliente una factura, más pronto podrá solventar la cuenta. En la actualidad las empresas acuden cada vez más al empleo de medios electrónicos para mandar las facturas a los clientes. Una de las decisiones más trascendentales de la política de cobranza es el modo de manejar las cuentas atrasadas. Por ejemplo, se puede enviar una notificación al cliente cuando una cuenta reporte demora de diez días; o una más seria, seguida de una llamada telefónica si el pago no se realiza dentro de 30 días; por último, la cuenta podría consignarse a un despacho de cobranza después de 90 días.

DESCUENTO EN EFECTIVO

Disminución del precio de factura para incitar el pronto pago.

CONTROL DE LAS CUENTAS POR COBRAR

Proceso de evaluación de la política de crédito, utilizado para establecer si ha acontecido un cambio en el patrón de pago de los clientes.

DÍAS DE VENTAS PENDIENTES DE COBRO (DVPC)

Plazo promedio requerido para solicitar la liquidación de las cuentas por cobrar; también se conoce como periodo promedio de cobranza.

REPORTE DE ANTIGÜEDAD DE LAS CUENTAS POR COBRAR

Reporte que muestra el tiempo que las cuentas por cobrar han estado pendientes de cobro; el reporte divide las cuentas por cobrar en periodos específicos, lo cual suministra información acerca de la proporción de cuentas por cobrar al corriente y atrasadas, con base en plazos determinados.

CONTROL DE LAS CUENTAS POR COBRAR

La determinación de la calidad de crédito de un cliente es posiblemente la parte más difícil de la administración de las cuentas por cobrar. Sin embargo, la evaluación del crédito es una práctica bien conocida; un buen administrador puede obtener juicios razonablemente exactos de la posibilidad de incumplimiento que muestren diferentes clases de clientes con

Políticas de Cobranza

base en el examen de la posición financiera actual de la compañía y la evaluación actual de la empresa.

Una vez que una compañía establece su política de crédito, y desea operar dentro de los límites de la misma, es muy conveniente que las compañías vigilen sus cuentas por cobrar en forma periódica para precisar si los patrones de pago de los clientes han cambiado a tal grado de que las operaciones de crédito se encuentren fuera de los términos de la política establecida. Por ejemplo, si el saldo en cuentas por cobrar se incrementa, ya sea porque la cantidad de ventas "malas" o incobrables crezca, o porque el tiempo promedio solicitado para cobrar las ventas actuales a crédito crezca, la empresa debería considerar la posibilidad de introducir cambios en su política de crédito. El control de las cuentas por cobrar describe al proceso que se aplica para evaluar la política de crédito a efectos de establecer si ha ocurrido un cambio en los patrones de pago de los clientes.

Las empresas han controlado las cuentas por cobrar por medio de métodos que miden el tiempo que el crédito dura pendiente de cobro. Dos de tales métodos son los días de ventas pendientes de crédito (DVPC) y el reporte de antigüedad de las cuentas por cobrar.

Referencia:

Scott B. Eugene B. (2000). Fundamentos de Administración Financiera (12ª Edición). México. Mc. Graw Hill.