

# Costo-Beneficio

La dirección de la empresa debe implementar todas aquellas medidas de control para que la administración de cuentas por cobrar genere la mayor utilidad posible, para lo cual deberá realizar un análisis de los beneficios que se obtienen al otorgar créditos a los clientes.

En este sentido, se describirá como ejemplo un ejercicio sobre el descuento de pronto pago para observar el comportamiento y los beneficios de las cuentas por cobrar:

La empresa "Muñeca Feliz, S.A de C.V." vende a crédito 600 unidades con un valor de \$100.00 cada una, su costo variable es de \$60.00 y su costo fijo es de \$20.00, por lo tanto su costo total es de \$80.00; el plazo que concede a los clientes es de 30 días. La empresa desea implementar la estrategia de descuento por pronto pago a sus clientes del 2% para que paguen de manera más rápida los créditos. Con esta estrategia lo que la empresa pretende es:

1. Aumentar las ventas en un 15%.
2. Disminuir el plazo medio de cobro a 15 días.

Se pide:

- I.- Determinar el ahorro en la inversión de clientes, sabiendo que el rendimiento de la inversión es de 20%.
- II.- Calcular el costo del descuento.
- III.- Determinar la utilidad neta que produce el descuento por pronto pago.

## **Situación actual**

Plazo medio de cobro = 30 días

Rotación de clientes = Año comercial / plazo medio de cobro =  $360/30 = 12$

Ventas a crédito = 600 unidades

Costo variable unitario = \$ 60.00

Costo fijo unitario = \$ 20.00

Costo total unitario = \$ 80.00

Precio de venta = \$ 100.00

Rendimiento 20.00%

# Costo-Beneficio

$$\text{Inversión en clientes} = \frac{\text{Costo total} \times \text{ventas a clientes}}{\text{Rotación de clientes}} = \text{IC} = \frac{\text{CT} * \text{VC}}{\text{RC}}$$

$$\text{IC} = \frac{80.00 \times 600}{12} = \frac{\$ 48,000.00}{12} = \$ 4,000.00$$

## Situación futura

Descuento por pronto pago = 2%

Aumento en ventas = 15% =  $600 \times 0.15 = 90 = 600 + 90 = 690$  unidades

Plazo medio de cobro = 15 días

Rotación de clientes = Año comercial / plazo medio de cobro  $360/15 = 24$

Inversión futura en clientes =  $[(\text{Costo total} \times \text{ventas a clientes}) + (\text{Costo variable} \times \text{incremento en ventas})] / \text{Rotación de clientes}$

$$\text{IFC} = \frac{(\text{CT} * \text{VC}) + (\text{CV} * \text{IV})}{\text{RC}}$$

$$\text{IFC} = \frac{(80.00 \times 600) + (60 \times 90)}{24} = \frac{\$53,400.00}{24} = \$2,225.00$$

Ahorro en la inversión de clientes = IC - IFC

$$\text{AIC} = \$ 4,000.00 - \$2,225.00 = \$1,775.00$$

- A menor inversión en clientes aumenta la utilidad:

Utilidad en inversión a clientes = Ahorro en la inversión en clientes x Rendimiento de la inversión

$$\text{UIC} = \$1,775.00 \times 20\% = \$355.00$$

- A mayores ventas, mayor utilidad:

Utilidad por aumento en ventas = (Precio de venta - Costo unitario variable) X Incremento en ventas

$$\text{UAV} = (\text{PV} - \text{CV}) \text{IV}$$

$$\text{UAV} = (100.00 - 60.00) 90$$

$$\text{UAV} = \$3,600.00$$

# Costo-Beneficio

- Costo del descuento:

CD = % descuento (Unidades vendidas X Precio de venta)

CD = 0.02 (690 unidades X \$100.00)

CD = 0.02 X 69,000

CD = \$1,380.00

- Determinación de la utilidad neta:

Utilidad neta por descuento = Utilidad en inversión de clientes + Utilidad por aumento en ventas - Costo de descuento

UND = UIC + UAV - CD

UND = \$ 355.00 + \$ 3,600.00 - \$ 1,380.00

UND = \$2,575.00

## Estado de Resultados Muñeca Feliz, S.A. de C.V.

Conceptos	Situación Actual		Situación a Futuro	
	Unidades	\$	Unidades	\$
		\$60,000		\$69,000
Costo Variable	60	\$36,000	60	\$41,400
Costo Fijo	20	<u>\$12,000</u>		<u>\$12,000</u>
Costo de Ventas		<u>\$48,000</u>		<u>\$53,400</u>
Utilidad Bruta		\$12,000		\$15,600
Gastos Financieros				<u>\$1,380</u>
Utilidad Neta		\$12,000		\$14,220
Diferencia reflejada en el Estado de Resultados			\$2,220	
Utilidad en inversión a Clientes (Balance General)			<u>\$ 355</u>	
<b>Total de la Utilidad Neta</b>			<b>\$2,575</b>	

Entonces, para lograr implementar alguna de estas estrategias, se debe efectuar un análisis preciso, ya que si resulta negativo o no hay utilidad, es preferible esperar el tiempo de vencimiento de las cuentas por cobrar; el método de costo-beneficio se utiliza para tener la certeza de que se invertirá pero se obtendrán ganancias.

# Costo-Beneficio

## **Referencias:**

- Brigham Houston, Eugene, Fundamentos de Administración Financiera, Thomson, 2005.
- Gitman Lawrence, J., Principios de Administración Financiera, Pearson, 2007.
- Instituto Mexicano de Contadores Públicos, Normas de Información Financiera, Editorial IMCP, 2011.
- Moreno Fernández, Joaquín y Rivas Merino, Sergio, Administración Financiera del Capital de Trabajo, Cecs, 2003.
- Ortega Castro, Alfonso, Introducción a las Finanzas, McGraw-Hill, 2003.
- Ramírez Padilla, Noel, Contabilidad Administrativa, McGraw-Hill, 2002.
- Ross- Westerfield-Jordan, Fundamentos de Finanzas Corporativas, McGraw-Hill, 2002.
- Setzer Ochoa, Guadalupe, Administración Financiera, McGraw-Hill, 2003.