

Administración de las cuentas por cobrar

Por: C.P. Víctor Araiza Martínez

INDICE

- I. RESUMEN EJECUTIVO.
- II. INTRODUCCION.
- III. QUÉ SON LAS CUENTAS POR COBRAR.
- IV. CICLO DE VENTAS, CUENTAS POR COBRAR Y CLIENTES
- V. RAZONES FINANCIERA DE LIQUIDEZ DE LAS CUENTAS POR COBRAR
- VI. PRINCIPALES SITUACIONES QUE AFECTAN LA RECUPERACION DE LAS CUENTAS POR COBRAR
- VII. CLASIFICACION DE LAS POLITICAS DE COBRANZA
- VIII. CUENTAS INCOBRABLES O DE COBRO DUDOSO
- IX. METODOS PARA CALCULAR LAS CUENTAS INCOBRABLES
- X. CONCLUSIONES

CONSEJO DIRECTIVO NACIONAL 2005

C.P. Ricardo Ancona Sánchez

Presidente

C.P. Eduardo Vargas Priego

Presidente Coordinador Area Técnica

IQ MBA Juan Carlos Erdozain

Rivera

Secretario CDN y Director General IMEF

COMITÉ TÉCNICO NACIONAL
DE TESORERÍA

PRESIDENTE

C.P. José Antonio Hernández
Ramírez

MIEMBROS

C.P. Víctor Araiza Martínez

C.P. Gabriel Bello Hernández

Lic. Federico José Buitier Viviers

C.P. Hector Cabello Alarcón

Lic. Salvador Diego Fernández
Sotelo

C.P. Francisco Esquivel Reyes

Act. Roberto Galvan Pallach

Act. Ileana Maria Gutiérrez

Reyna

C.P. Alfonso Salvador Gómez

Cardoso

C.P. Salim A. Hamue Medina

C.P. Armando Mendoza

González

Lic. Carlos Ramírez Galan

C.P. Fco. Javier Santos Pérez

C.P. José Rogelio Velasco

Romero

L.C. Jorge Zuñiga Carrasco

C.P. Estela Meneses

C.P. José Antonio Hernández H.

Coordinador del Comité

Técnico Nacional

de Tesorería

I. RESUMEN EJECUTIVO.

En el boletín técnico sobre la **Administración de las cuentas por pagar** publicado en agosto de 2005, se comentó sobre la importancia de contar con un sistema eficiente y ágil que permita a las Tesorerías planear adecuadamente la salida de efectivo, pero sobre todo es de suma importancia contar con políticas y procedimientos de pago relacionados con plazos de pago, formas de pago y la posibilidad de obtener descuentos por pronto pago

II. INTRODUCCION.

. La función del Tesorero moderno comprende mucho mas allá de un simple manejo de los compromisos de pago, abarca también los compromisos de cobro derivados de la propia actividad de cada empresa. ¿Entonces que debe considerar el Tesorero para una adecuada administración del flujo de efectivo? Debe considerar los flujos provenientes de la venta de la mercancía cuando esta se realiza al contado por anticipado y debe tener un sistema eficiente y políticas claras y sencillas para ventas a crédito o plazos.

También es muy importante que el tesorero tenga siempre en mente la función del crédito que en los sistemas capitalistas ha adquirido un nivel sin precedente para que las empresas cuenten con liquidez

para la adquisición de mercancías, pero a costos a veces excesivamente caros y que por consecuencia las personas caen en problemas de pago, lo que se traduce en problemas de cobro para las empresas

III. ¿QUE SON LAS CUENTAS POR COBRAR?

Si lo definimos desde la perspectiva de la contabilidad es un activo circulante que en un plazo corto se convertirá en efectivo o inversión. El tesorero lo considera como un recurso económico propiedad de una empresa que en un futuro generará beneficios. Desde el punto de vista legal representan los derechos exigibles originados por las ventas, servicios prestados, financiamiento otorgado o cualquier concepto análogo.

Las normas Mexicanas de contabilidad señalan en el Boletín C-3 que las **Cuentas por Cobrar** representan derechos exigibles originados por las ventas, servicios prestados, otorgamiento de préstamos o cualquier otro concepto análogo.

- A. Las cuentas por cobrar a clientes deben computarse según el valor pactado originalmente.
- B. Las cuentas por cobrar en moneda extranjera se deben valorar al tipo de cambio bancario en vigor a la fecha de los estados financieros.
- C. Las cuentas por cobrar pueden clasificarse de acuer-

do a su disponibilidad como de exigencia inmediata, a corto y largo plazo.

- D. Según su origen, las cuentas por cobrar se clasifican como a cargo de clientes o a cargo de otros deudores tales como accionistas, funcionarios empleados, entre otras.
- E. Los saldos acreedores por anticipos, por saldos a favor de estos en las cuentas por cobrar deben clasificarse como cuentas por pagar, si su importancia lo exige.

De lo anterior se desprende que los principales conceptos que integran las Cuentas por Cobrar son:

Clientes

Documentos por Cobrar

Funcionarios, Empleados y Accionistas

Deudores Diversos

Comisionistas

Intereses por cobrar

Empresas controladoras, filiales, afiliadas y asociadas.

El concepto de Clientes comprende las cuentas pendientes de cobro resultantes de la actividad principal de las empresas. Las ventas a plazos de 7, 15, 30, 60 y 90 días pueden considerarse como parte de este rubro. Las ventas a mayor plazo deben considerarse como una venta a crédito incorporado el elemento de interés por el financiamiento otorgado.

Los Documentos por Cobrar como su nombre lo dice son los documentos pendientes de pago por los clientes.

El rubro de Funcionarios, Empleados y Accionistas lo integran los documentos por cobrar derivado de los préstamos que les son otorgados por sus empresas.

Deudores Diversos representan las cuentas o documentos al cobro y que son originados por operaciones distintas de la actividad principal de las empresas tales como anticipos de viajes y viáticos, servicios de comedor prestados por la empresa y con cierto costo para los empleados.

El concepto de Comisionistas lo integran los documentos resultantes del financiamiento que las empresas otorgan a sus comisionistas para diversos fines relacionados con la operación sustantiva de la empresa.

Intereses por cobrar lo integran los derechos y beneficios económicos de las empresas que canalizan recursos al Sistema Financiero o a empresas y cambio recibirán un producto o rendimiento financiero y a clientes por otorgarles mayores plazos de crédito.

Empresas controladoras, afiliadas, subsidiarias y asociadas también son cuentas por cobrar pero deben clasificarse en una cuenta o subcuenta contable distinta de las cuentas de Clientes y Documentos por cobrar. Representan los derechos de cobro por operaciones con empresas relacionadas.

Dependiendo de la actividad de la empresa se tienen otros conceptos de Cuentas por Cobrar, tal el es caso de las rentas de inmuebles, dividendos por cobrar, IVA por acreditar etc. Para el desarrollo de este boletín nos referiremos a las Cuentas por Cobrar resultantes de la operación principal o giro de las empresas que son las Ventas.

"Las Cuentas por Cobrar deben mostrarse en el Balance General como un saldo neto, deducido por las estimaciones por cuentas incobrables y por los descuentos y bonificaciones. Es importante que en el Balance General o en las notas integrantes de los estados financieros se muestre la situación de las Cuentas por Cobrar con respecto a gravámenes de cualquier tipo que las afecten".

IV. CICLO DE VENTAS, CUENTAS POR COBRAR Y CLIENTES.

Las Cuentas por Cobrar son derivadas por la venta a crédito o a plazo y por ello adquiere una

gran relevancia contar con políticas de crédito claras. Las operaciones a crédito fortalecen las ventas pero también puede implicar un serio problema financiero para las Tesorerías sino se tiene una adecuada administración de los cobros. El crédito aumenta la capacidad de las empresas, de las personas, de los Gobiernos convirtiéndose en una fuerza de impulso en los negocios.

El Dr. Salvador Mercado en su libro Crédito y Cobranzas señala que **"la base del crédito es la confianza que el comprador contrae cuando hace una compra a crédito. El vendedor se desprende de sus mercancías confiado en la promesa del comprador de que pagará en el futuro. Esto implica riesgo, el uso del crédito lleva consigo, junto con sus beneficios, la posibilidad de sufrir pérdidas por deudas incobrables. El fin perseguido por una empresa es realizar con éxito negocios usando para ello el crédito. A medida que los negocios se han ido haciendo mas complicados y exigentes, la dirección del crédito ha ido ocupando un lugar importante en las empresas"**.

De la misma forma que se analiza financieramente la inversión en Valores, los Inventarios, el Efectivo y Bancos, también para las cuentas por cobrar existen métodos conocidos como:

V. RAZONES FINANCIERA DE LIQUIDEZ DE LAS CUENTAS POR COBRAR:

1.- *Días de venta pendientes de cobro*

2.- *Rotación de Cuentas por Cobrar*

La razón de días pendientes de cobro es el número de días promedio en que una venta a crédito tarda en convertirse en efectivo. Su formula es:

$$\text{Días pendientes de cobro} = \frac{360}{\text{Rotación de Cuentas por Cobrar}}$$

De igual forma:

$$\text{Días pendientes de cobro} = \frac{\text{Ventas diarias promedio a crédito}}{\text{Cuentas por Cobrar}} \times 360$$

La razón de la rotación de cuentas por cobrar indica el número de veces en que el total de las cuentas son cobradas totalmente en un tiempo determinado

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas diarias promedio a crédito}}$$

El nivel de análisis de las Cuentas por Cobrar deberá realizarse dependiendo de la complejidad de las operaciones. Es vital para las empresas tener un registro detallado por cliente o cuenta por cobrar. Las razones financieras antes mencionadas pueden aplicarse hasta el detalle por cliente.

Hoy en día existen sistemas automatizados que le permiten a las empresas, conocer el detalle individual de cada operación de venta incluso al momento en que está se ha efectuado.

Punto fundamental para el análisis de las Cuentas por Cobrar es la seguridad que deben tener las empresas de asegurarse que la contabilidad de la institución incorpore diariamente las operaciones de venta a crédito o a plazos. Es de muy poca o nula utilidad contar con un sistema de administración de Cuentas por Cobrar que no este perfectamente sincronizado con el proceso contable de la empresa.

El crédito es una de las partes importantes del proceso de ventas, ya que en las sociedades de consumo como lo es nuestro país, para adquirir bienes y servicios requerimos del financiamiento de las empresas. Algunos ejemplos son los créditos para adquisición de bienes raíces, de activos fijos tales como equipo de transporte, maquinaria, mobiliario y equipo de oficina.

El crédito sirve a los negocios para una mayor actividad financiera, ya que incrementa el volumen de sus ventas, pero el crédito que se concede debe ser contar con políticas y procedimientos ya que un gran número de empresas por conceder créditos sin fundamentos y apegados a sus políticas, se traduce en cuenta de difícil cobro o cobro dudoso y en el extremo en cuentas incobrables. El crédito aplicado a las operaciones sustantivas de las empresas, les permite aumentar sus operaciones en tiempos de prosperidad y reducirlo en tiempos de estabilización o recesión.

Algunas empresas del país o empresas extranjeras para la venta de mercancía requieren del comprador con garantías o créditos financiados por Instituciones de Crédito ya que facilita las transacciones mercantiles.

Para una administración efectiva de las Cuentas por Cobrar es necesario contar con una eficiente organización del Departamento o área de cobranzas. En algunas empresas el tesorero debe estar encargado de dicha función. En empresas pequeñas es manejando frecuentemente por el propietario o el gerente de ventas o el contador.

La estructura de un departamento de cobranzas debe realizarse con sumo cuidado y dependerá del tamaño y giro de la empresa. Los nombres de los puestos deben señalar claramente las actividades de los mismos. Es frecuente encontrar empresas que los nombres de las posiciones o puestos no reflejan el rol y funciones para los cuales fueron creados.

VI. PRINCIPALES SITUACIONES QUE AFECTAN LA RECUPERACION DE LAS CUENTAS POR COBRAR.

- 1.- Dificultades financieras del comprador.- Los titulares de las áreas de crédito y de cobranzas deben conocer si las dificultades son temporales o graves con base en el historial experiencias, ante lo cual es necesario evaluar una posible estimación de castigos de cuentas de cobro dudoso
- 2.- Falta de pago del deudor por voluntad o descontento por mala interpretación de las condiciones de venta
- 3.- Falta de intenciones de pago. Este caso es de sumo cuidado ya que puede titilar como fraude a la empresa y se deberá resolver por instancias en su caso judiciales
- 4.- Falta de cuidado por parte del comprador ya sea por olvido o descuido
- 5.- Mala administración del área de cobranzas por no enviar al cliente los estados de cuenta y recordatorios de pago.

Muchas empresas hoy en día utilizan diversos servicios para efectuar la cobranza de las cuentas por cobrar, principalmente por medio de entidades bancarias (factoraje) y cubriendo una comisión que les resulta mas atractivo que contar con un equipo excesivo de cobradores. Los clientes casi siempre se preocupan por mantener una imagen favorable ante los bancos. Los bancos al efectuar la cobranza depositan en las cuentas de cheques de las empresas deduciéndole la comisión respectiva.

VII. CLASIFICACION DE LAS POLITICAS DE COBRANZA

Se clasifican en:

1. Cobranza estricta por crédito liberal
2. Cobranza liberal por crédito estricto
3. Cobranza liberal por crédito liberal
4. Cobranza estricta por crédito estricto

Las tres primeras son las políticas de más uso principalmente en los negocios de ventas al menudeo y en los establecimientos de servicio. La cuarta esta relacionada con transacciones de crédito que implican préstamos en efectivo por bancos y entidades financieras.

La cobranza no se hace en la mente del cobrador, sino en la mente de quien paga, palabras con mucho sentida señaladas por el Dr. Salvador Mercado en su libro de "Crédito y Cobranzas". La cobranza en tiempo es necesaria para el éxito de la empresa, sus utilidades dependen de que se cumpla en ciclo **Ventas-Clientes-Cobranza**.

VIII. CUENTAS INCOBRABLES O DE COBRO DUDOSO

Las empresas que venden mercancías y servicios a crédito o a plazo, tienen clientes que no paguen las cuentas en las fechas establecidas y en algunos casos no pagan sus compromisos.

Estas cuentas se denominan en el mundo de los negocios como Cuentas de **Cobro Dudoso o Cuentas incobrables**, y se clasifican en el rubro de gasto por cuentas incobrables. El monto de gasto por cuentas incobrables varía en función de las políticas generales de crédito de las empresas.

Las empresas deben al terminar cada período contable una cifra razonable de las pérdidas por cuentas incobrables, misma que afectará al estado resultados como un gasto y al Balance General se incorporará como una cuenta complementaria de activo deduciendola de cuenta de clientes o cuentas por cobrar. Este proceso es necesario seguirlo para dar cumplimiento al principio del período contable.

El artículo 29 fracción VI de la Ley del Impuesto sobre la Renta establece que: Los créditos incobrables y las pérdidas por caso fortuito, fuerza mayor o por enajenación de bienes distintos a los que se refiere el primer párrafo de la fracción II de este artículo (costo de lo vendido).

Por su parte el artículo 31 fracción XVI de la misma ley señala que en el caso de de pérdidas por créditos incobrables, estas se consideran realizadas en el mes en que se consuma el plazo de prescripción, que corresponda, o antes si fuera notoria la imposibilidad de cobro. Para los efectos

de este artículo, se considera que existe notoria imposibilidad práctica de cobro, entre otros, en los siguientes casos:

a) Tratándose de créditos cuya suerte principal al día de su vencimiento no exceda de \$5,000.00, cuando en el plazo de un año contado a partir de que incurra en mora, no se hubiera logrado su cobro. En este caso, se considerarán incobrables en el mes en que se cumpla un año de haber incurrido en mora.

Cuando se tengan dos o más créditos con una misma persona física o moral de los señalados en el párrafo anterior, se deberá sumar la totalidad de los créditos otorgados para determinar si estos no exceden del monto a que se refiere dicho párrafo.

b) Cuando el deudor no tenga bienes embargables, haya fallecido o desaparecido sin dejar bienes a su nombre.

c) Se compruebe que el deudor ha sido declarado en quiebra o concurso. En el primer supuesto, debe existir sentencia que declare concluida la quiebra por pago concursal o por falta de activos.

IX. METODOS PARA CALCULAR LAS CUENTAS INCOBRABLES

1.- El método del porcentaje de las ventas o del estado de resultado el cual estima las

pérdidas por cuentas incobrables utilizando un porcentaje de las ventas netas a crédito a fin de llegar a una cantidad razonable. Para determinar la tasa estimada primeramente en necesario examinar y analizar el porcentaje de pérdidas de años anteriores. Una vez obtenido el porcentaje este se aplica al total de las ventas a crédito de período menos el importe de las devoluciones y bonificaciones sobre ventas.

2.-El método del porcentaje de Cuentas Por cobrar o del Balance General

estima el importe de las pérdidas en cuentas incobrables, con base en un porcentaje del saldo existente de la cuenta de clientes. Para determinar el porcentaje se deben analizar los cobros realizados durante un período considerable. El porcentaje se aplica al saldo de la cuenta de Clientes para determinar el saldo de la cuenta de estimación de cuenta incobrable y de esta manera se obtiene el importe del ajuste por cuentas incobrables.

3.- El método de Cancelación directa se aplica cuando las empresas tienen clientes que definitivamente no cumplirán

con el pago de sus compromisos por lo que proceden a registrar en el estado de resultado el gasto por la pérdida de la cuenta incobrable y cancelan en el balance general el monto de la cuenta por cobrar. De acuerdo a este método las pérdidas por cuentas incobrables se deben registrar como un gasto en el período contable en que se canceló la cuenta por cobrar y no cuando se realizó la venta.

X. CONCLUSIONES

En México existe una Asociación Nacional de Gerentes de Crédito que conforme a sus estudios que hace anualmente, el porcentaje normal de pérdidas por estimación de cuentas incobrables del 1/2 % para los negocios en su conjunto. Las pérdidas de los mayoristas el porcentaje es alrededor del 0.6 % y la de empresas manufactureras o fabricantes es del 0.45 %.

Los tesoreros deben tomar en cuenta cuando la economía entra en períodos de recesión o estancamiento ya que las cuentas por cobrar se tornan más difíciles de recuperar ello

puede provocar grandes conflictos de liquidez para continuar la marcha del negocio.

México ha experimentado diversos períodos económicos siendo uno de los más importantes el de principios del año de 1995. Miles de empresas cayeron en profundas recesiones económicas llegando a la quiebra por la nula recuperación de sus cuentas por cobrar y por el otorgamiento indiscriminado de crédito y por falta de políticas de crédito y cobranzas.

27/09/2005

Fuentes:

CREDITO Y COBRANZA, autor Dr. Salvador Mercado H. Macchhi Grupo editor de México S.A. de C.V.

CONTABILIDAD FINANCIERA cuarta edición autor Gerardo Guajardo Cantú, profesor Del ITESM Campus Monterrey.

UNIVERSIDAD ABIERTA.- Procedimientos en las cuentas por cobrar y las cuentas por pagar Autora. Liliana Quintanar García

ESTIMADO SOCIO

Cualquier comentario, observación o sugerencia a este Boletín, favor de hacerlo llegar directamente al autor. C.P. Víctor Araiza Martínez
e-mail: varaiza@metlife.com.mx