



Crédito Crédito

Financiero - Financiero

Crédito Crédito

Financiero - Financiero

Crédito Crédito

Financiero - Financiero

**REQUISITOS DEL CRÉDITO
COMERCIAL Y SU EFECTO EN EL
RENDIMIENTO, UN ESQUEMA
INTEGRADOR PARA ENTIDADES
CON PROPÓSITO NO FINANCIERO**

Laura Verónica Herrera Franco¹, Marisol
Rodríguez Gasga², Beatriz Goytia Acevedo³,
Edmundo Aguilar Campos⁴



UNIVERSITA CIENCIA

Revista electrónica de
investigación de la universidad
de Xalapa. AÑO 8, NÚMERO 22. MAYO-
AGOSTO 2019. ISSN 2007-3917

¹ Laura Verónica Herrera Franco. Contador Público y Auditor. Doctorado. Académico de Tiempo Completo. Universidad Veracruzana.

² Licenciada en Informática. Maestría. Profesor por asignatura. Universidad Veracruzana.

³ . Ingeniero Industrial Químico. Maestría. Académica por Asignatura. Universidad Veracruzana.

⁴ Contador Público y Auditor. Maestría. Académico de Tiempo Completo. Universidad Veracruzana.



SUMARIO: Abstract, Palabras clave, Keywords. 1. – Introducción 2. - Fundamentos teóricos 3. – Metodología. Caso 1, Caso 2, Caso 3, Caso 4. 4. - Aplicación a un caso empírico. 5. – Conclusiones. 6. - Fuentes citadas.

RESUMEN

Existen diferentes formas de integrar el resultado de las políticas o condiciones crediticias hacia la rentabilidad, así como su evaluación y posible efecto. En este caso, se proporciona un modelo de intervención específicamente para su propio enfoque, ajustándolo e incorporando fórmulas donde se indica si los términos de crédito afectarán en mayor o menor proporción a la utilidad que condiciona el posible impacto en las variables de cuentas por cobrar. Por lo tanto, existe un esquema que generaliza para la toma de decisiones la variabilidad entre estos resultados.

Palabras clave: Crédito, Cobranza, Utilidad, Plazo.

ABSTRACT

There are different ways to integrate the result of the policies or credit conditions towards profitability, as well as their evaluation and possible effect. In this case, an intervention model is specifically provided to its own approach, adjusting it and incorporating formulas where it is indicated if the terms of credit will affect in greater or lesser proportion to the utility conditioning the possible impact on the accounts receivable variables. There is therefore a scheme that generalizes for decision making the variability between these results.

Keywords: Credit, Collection, Utility, Term.



1. INTRODUCCIÓN

El rendimiento es objetivo general para las organizaciones que se clasifican de esta manera por sus actividades realizadas; dentro de la administración financiera de tales entidades es decisiva entonces la manera en que se tratan las cuentas por cobrar que son originadas por la venta o prestación de servicio a crédito considerando el ingreso que generan.

La intención de mantener una cuenta pendiente de ser reintegrada a la tesorería es incrementar la utilidad, por ello es determinante predecir de alguna manera el efecto que tendría modificar las condiciones de crédito como una actividad adjunta a la principal y sobre los elementos que participan de alguna manera en el proceso de transformación de un activo pendiente de cobro a uno en efectivo; es decir, las variables que se transponen para concretar el ingreso pendiente en uno real y que en definitiva esté a disposición de aplicarse a la rentabilidad.

De ahí que el planteamiento dispone una serie de fórmulas o modelos matemáticos que muestran la relación ya indicada, así como resume en un esquema global los posibles resultados bajo condiciones y supuestos permitiendo tomar decisiones con argumentos objetivos, integrales y ordenados sobre la opción del crédito para quien lo provee.

Los supuestos que considera la propuesta son:

- Las entidades que tienen como giro comercial los servicios financieros deberán vigilar si la propuesta es útil en sus casos o mantener otro tratamiento al respecto de sus cuentas por cobrar, porque los productos o servicios para ellas -entre otros- son precisamente los créditos.
- En las condiciones de crédito el importe podrá ser determinado por un estudio de crédito personal, las garantías, los límites establecidos o línea de crédito, entre otros; circunstancia que se comenta en el marco de referencia.



- Los objetivos de la cuenta por cobrar no son directamente los clientes, son las ventas, el ingreso por ellas generado y verificado en la posibilidad de retribución de ganancias.
- No se incluye en el esquema propuesto alguna actividad de cobranza como la intermediación financiera del factoraje o similares.
- La venta se considera en efectivo integrado en todo caso por títulos crédito de fácil convertibilidad en el corto plazo (como el cheque) más las unidades monetarias, no se incluye la venta cobrada en especie por no incluir en el estudio una forma de evaluación para esos casos.

2. FUNDAMENTOS TEÓRICOS

La literatura sobre la cobranza es extensa y bajo distintos puntos de vista, sobre su control y vigilancia, sobre la redituabilidad, beneficios que otorga, y casos en organizaciones nominativas. Ya enfocados en generar un modelo o método de evaluación de rentabilidad está el que tiene como objetivo : “encontrar la política de crédito que permita maximizar las utilidades” (Izar & Inzunza, 2017, pág. 47) donde se consideran factores del crédito pero no el de penalizaciones por liquidación tardía, además que se habla de ingreso; también se observa la necesidad del tratamiento de este tema por la significancia en el ciclo operativo de las entidades se menciona que una parte importante de los activos industriales en EUA son cuentas por cobrar, siendo un sexto de ellos (Ross, Westerfield, & Jaffe, 2012).

Así, tratando de intervenir en las líneas de investigación sobre una postura que integre otros puntos de vista a ser considerados en la función administrativa del crédito, se discutirán conceptos que se observan en las filas de la izquierda en la Tabla No. 1 iniciando por crédito comercial:

Es uno de los instrumentos clásicos de la financiación de las empresas que surge cuando el proveedor permite a su cliente el diferimiento en el pago de una operación comercial. Además, para las pymes es un recurso financiero básico debido a sus tradicionales dificultades para conseguir financiación externa; de



hecho, no suelen tener acceso a los mercados financieros (Chant y Walker, 1988)
Cit. por (Canto, Palacín, & Di Pietro, 2016, pág. 55).

John Stuart Mill en su obra Principios de Economía Política (1951), define a este término como: “el permiso para usar el capital de otra persona” (p. 446); mientras que, para Carlos Marx, en El Capital (1977), crédito es la capacidad para conseguir bienes y servicios por medio de las promesas de pago, en una fecha futura determinada.

Asimismo la selección del crédito se la realiza con el fin de clasificar a los clientes para ver si podrán cumplir con sus pagos, de otra manera se aceptaría a todo aquel que solicite crédito y, si bien aumentan las ventas, también aumentaron en gran proporción los gastos por cobros y las cuentas incobrables, que pueden desembocar, contrariamente en una disminución de las ganancias (Peñaloza, 2015).

La propuesta se enfoca a entidad(es) definida como unidad identificable que realiza actividades económicas, constituida por combinaciones de recursos humanos, materiales y financieros (conjunto integrado de actividades económicas y recursos), conducidos y administrados por un único centro de control que toma decisiones encaminadas al cumplimiento de los fines específicos para los que fue creada; la personalidad de la entidad económica es independiente de la de sus accionistas, propietarios o patrocinadores (Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera, A.C., 2017, pág. 21)

Que se dediquen a la comercialización, manufactura o prestación de servicios siempre que éstos últimos no sean de tipo financiero. Lo anterior porque esas organizaciones tienen como fin último precisamente el crédito, no como una actividad en el desarrollo de la función empresarial principal, sino como el objetivo primordial por sí mismo; lo que hace que haya características que no sean evaluables con la propuesta aquí mostrada.





Como parte de las decisiones para determinar sobre un crédito se enlistan variables causales sugeridas en este caso y que son posibles de modificar para tener un efecto en el rendimiento, también integrarían la actividad de selección y compromiso pactado entre el cedente y receptor de la posibilidad de pago; por ejemplo, las estipulaciones de crédito:

Las normas de la compañía servirán para determinar a cuáles clientes se les concederá crédito y de qué magnitud. Los principales factores que se tienen en cuenta al establecer las normas se relacionan con la probabilidad de que paguen con lentitud o de que presenten una pérdida por cuentas incobrables (Brigham & Houston, 2006, pág. 597).

Utilizando la lógica difusa o implementación de un sistema de inferencia difuso con el propósito de ayudar en la evaluación de créditos y de acuerdo a los criterios definidos que incorporan la percepción de los especialistas de créditos se tiene lo siguiente:

Se definen como criterios mínimos para conceder un crédito los siguientes:

- Capacidad de pago: ingresos menos egresos del deudor.
- Capacidad de endeudamiento: bajo la variable nivel de endeudamiento total, la calidad y composición de los activos.
- Garantías, personales o reales.
- Información proveniente de las centrales de riesgos (Medina & Paniagua, 2008).

El problema consiste en analizar algunas características de los usuarios para tomar la decisión de conceder o no el crédito, en el caso afirmativo definir la cobertura con el propósito de minimizar el riesgo financiero y brindar este servicio de una manera oportuna. En ocasiones se presenta el aseguramiento de las líneas o límites de crédito.

La posibilidad de no tener certeza en el cumplimiento en todos los sentidos de la liquidación diferida hace del riesgo un elemento del importe a concederse al



solicitante del activo crediticio, que, aunque no es tema de su determinación en esta formulación se podría exponer:

Como el riesgo de que una contraparte no cumpla con sus obligaciones financieras, y Puede surgir de múltiples actividades a través de sectores. Por ejemplo, el riesgo de crédito podría surgir del riesgo de incumplimiento de una obligación de préstamo o fianza, o por el riesgo de un garante, proveedor de mejoras crediticias o Contraparte derivada que incumpla sus obligaciones (Bank for International Settlements, 2015, pág. 3).

Para evaluar en una alternativa a los clientes en su riesgo de impago también existe el método de las 5 ces “procedimiento mediante el cual la gerencia de crédito de una empresa evalúa, juzga y determina el riesgo del crédito por conceder, aplicando los factores de carácter, capacidad, capital, colateral y condiciones” (Morales, Morales, & Alcocer, 2014, pág. 72). Otra alternativa que tiende a completar información y evitar posibilidad de no cobro del cliente son las razones o ratios financieros que muestren a partir de la información presentada en un estado financiero el endeudamiento o proporción de deuda en relación con los bienes de la entidad:

$$\text{DaAT} = \text{Pasivo Total} / \text{Activo Total}$$

(1) Relación deuda a activo total

Fuente: (Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera, A.C., 2017, pág. 44)

Asimismo, un indicador que indique la capacidad de pago por mencionar en el corto plazo:

$$\text{PL} = \text{Activo circulante} / \text{Pasivo circulante}$$

(2) Liquidez para pago de deuda a corto plazo



Fuente: (Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera, A.C., 2017, pág. 45)

Las veces o ciclos de cobro en un periodo de tiempo son información importante que implica conocer la política de cobro de las cuentas en una organización, su cumplimiento y referente para decisiones internas y externas:

Rotación cuentas por cobrar= Ventas netas a crédito / saldo promedio de cuentas por cobrar

(3) Veces de cambio cuentas por cobrar

Fuente: (Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera, A.C., 2017, pág. 47)

Los ciclos anteriores se pueden transferir a una expresión en días (para este caso) en un periodo de tiempo; hecho que se verá posteriormente en este informe (Fórmula No. 4) y además será útil para el esquema propuesto.

Precisamente sobre el periodo de crédito: “Los términos de crédito especifican el tiempo durante el cual se extiende el crédito a un cliente y el descuento, si lo hay, por pronto pago” (Van Horne & Wachowicz, 2010, pág. 252) por ejemplo si se indicara 5/8, neto 15; significa que se otorgaría un 5% de descuento si se paga dentro de los 8 días siguientes a la fecha de facturación y sobre el concepto: neto 15, indica que el pago se debe realizar durante los 15 días después de la facturación se aproveche o no el descuento.

Destacando lo referente a las promociones como las bonificaciones que de acuerdo a la capacidad y políticas de cada organización se pueden ofertar a los prospectos de crédito, también se consideran en el argumento de esta propuesta (Véase Tabla No. 1) y sobre ellos los descuentos serían: “disminución en el precio otorgado por un acuerdo comercial al efectuar la venta. El descuento es una



rebaja que se concede por pagar en o antes del plazo acordado” (Banco de México, 2018, pág. 161).

En el otro extremo de la línea al exceder los límites de plazo de liquidación o estipulaciones en la negociación de cobertura se podría hablar de una sanción que genere una tasa de penalización por ejemplo un interés descrito como: “contraprestación por el valor del dinero en el tiempo asociada con el monto del principal pendiente de cobro o pago durante un periodo determinado” (Banco de México, 2018, pág. 290).

En el mismo esquema (Tabla No. 1) se muestran a propuesta columnas o variables dependientes que a partir de lo mencionado reciben el efecto de alguna manera en el sentido de: mayor o menor sobre el ingreso o ventas de productos y/o servicios, el mantenimiento de la cuenta y las cuentas incobrables y finalmente en la utilidad.

Conceptualizando el ingreso o venta como: “flujo de recursos que recibe un agente económico, correspondiente a las remuneraciones por la venta o arrendamiento de los factores productivos que posee” (Escobar & Cuartas, 2006, pág. 268) o también: todos aquellos recursos que obtienen los individuos, sociedades o gobiernos por el uso de riqueza, trabajo humano, o cualquier otro motivo que incremente su patrimonio“ (H. Congreso de la Unión, Cámara de Diputados , 2006, pág. 27)

Sobre el mantenimiento de la cuenta pendiente de cobro genera desembolsos y se relacionan esos costos con la prontitud o rotación de cobranza en veces o tiempo; de acuerdo a ratios financieros se estima que más prontitud de recuperación reduce tales inversiones. Un modo de cálculo es a través de la Fórmula No. 4.

$$\text{Antigüedad de cuentas por cobrar} = (\text{saldo promedio de cuentas por cobrar} / \text{ventas netas a crédito}) * 360$$



(4) Tiempo de cobranza en promedio

Fuente: (Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera, A.C., 2017, pág. 47)

Es posible que el riesgo de no cobrar una cuenta se haga patente y entonces sea una erogación por cuenta incobrable, esa operación económica se debe estimar o anticipar auxiliándose de la experiencia previa derivada por grupo de clientes con características similares y también con un estudio detallada de cada uno (en lo posible); si aumentan sus retrasos en liquidación o cumplen sus obligaciones solo por medio de la gestión de cobranza, si mantienen su esquema de pago puntual a pesar de modificación en plazos y condiciones macroeconómicas variables.

Se pueden clasificar las cuentas por riesgo de pago (o cobro) en bajo o medio o alto. Bajo ciertos esquemas de tributación los incobrables pueden ser deducidos del pago de obligaciones fiscales.

Corresponde diferenciar la actividad de crédito y de cobranza, la segunda depende de la primera, además el crédito está relacionado con capacidad y la cobranza con el derecho exigible. Para cobranza es importante actualizar vencimientos; reintegrar flujo de efectivo del cliente a partir de fechas y plazos reales; conocer si logística está entregando en tiempo el producto (en su caso) y la evidencia de ello.

El modelo que pretende dar solución al efecto del crédito sobre el rendimiento indicando que esa ganancia sirve para evaluar la actividad de una persona jurídica; resulta de la diferencia entre ingresos y gastos. Según su procedencia pueden presentarse separados por tipos de rendimientos en margen bruto; beneficios de operación antes de intereses e impuestos (ebit), beneficios de operación antes de intereses, impuestos y provisiones y amortizaciones (ebitda) y beneficio netos (Díaz & Vázquez, 2013, pág. 47).



3. METODOLOGÍA

El proceso de investigación empleado se presenta mediante el establecimiento de:

- a) **Objetivo:** Proponer un modelo teórico sobre el efecto de algunos elementos de las políticas de crédito comercial en las variables de cuentas por cobrar, pretendiendo que para la toma de decisiones ya se tenga previo un esquema integrado de resultado para aumento o disminución en la rentabilidad de una entidad.
- b) **Hipótesis:** Las políticas de crédito comercial inciden en la variabilidad de los elementos que integran las cuentas por cobrar para la alteración de la utilidad.
- c) **Método de investigación:** A partir de un esquema que integra la relación que pudiera existir entre las combinaciones de indicadores establecidos en la Tabla 1, para posteriormente desarrollar fórmulas particulares que detallan los resultados de esas combinaciones; por tanto, es deductiva y también sintetiza precisamente en ese esquema o tabla.
- d) **Tipo de estudio:** De acuerdo al objetivo es explicativo y correlacional entre políticas de crédito comercial y la utilidad generada por medio de las cuentas por cobrar.

La literatura en ocasiones muestra a las políticas de crédito integradas por términos de venta, de un análisis de crédito y de lineamientos de cobranza; para este caso en particular se comenta solo sobre condiciones o términos de venta.

El esquema integrador evidencia una combinación de restricciones por depender precisamente de esos resultados parciales el efecto final en el rendimiento. Además, no considera una cantidad específica de dinero en la operación, es independiente a tal valor, sólo se habla de aumento o disminución; no se pretende comprobar si existe o no la relación entre las variables de la hipótesis, sino que se dan por ciertos ambos resultados, es decir, en caso de que prevaleciera o no las combinaciones de variables indicadas en la hipótesis. Posteriormente sí se modela matemáticamente hacia casos específicos y con un caso práctico en la tendencia





de que se pueda aplicar lo indicado en la Tabla 1 propuesta y además comprobar lo referido dentro de ella.

Hablando financieramente y cuando existiera la interrogante si hay una repercusión sobre un aumento o disminución en la ganancia, se ha tomado el criterio que, a mayor rendimiento será también un mayor riesgo y viceversa.

Tabla 1: Incidencia esperada de políticas de crédito comercial sobre variables de cuentas por cobrar

Insertar archivo en Excel: Tabla 1

Siguiendo la metodología y a partir del esquema se tiene un desglose por el efecto de las políticas o condiciones de crédito en la utilidad que incluye las variables de una cuenta por cobrar, designándolo como caso y proponiendo fórmulas que serán expuestas a continuación:

Caso 1: Utilidad por ventas a crédito, incluido su mantenimiento y la erogación o gasto por cuentas incobrables. Determinable mediante la fórmula no. 5 como elaboración propia.

$$Ud= A - (B+C)$$

(5)

Donde:

Ud= Utilidad por venta a crédito

A= Ventas o ingresos a crédito

B= Mantenimiento de la cuenta por cobrar

C= Gasto por incobrables o estimación sobre la venta no posible de cobrar.



- Para determinar B o mantenimiento de la cuenta por cobrar:

$B = (\text{Costo promedio en cierto tiempo, generalmente un año} / \text{Rotación de cuentas por cobrar}) (\% \text{ de inversión posible de aplicar para ventas pendientes de cobro})$

Cto. Promedio en un periodo de tiempo = Costo fijo por mantenimiento en cierto tiempo + costo variable por mantenimiento por unidad vendida o servicio prestado.

En ese costo es recomendable atender como requisito mínimo de conservación de esas cuentas el denominado costo de capital o de obtención de financiamiento, para el caso de que se estuviera comprometido al pago de un sacrificio porcentual si se solicitó dinero.

Asimismo, cada entidad deberá reconocer sus costos bajo sus propias características, por mencionar: los que requiere la existencia de un área de cobranza, los desembolsos por ubicación y enlace en la cobranza al cliente, entre otros.

Rotación de cuentas por cobrar = No. de días en cierto tiempo, generalmente un año / plazo de cobranza en tiempo (días)

El porcentaje de inversión posible de aplicar para ventas pendientes de cobro, lo determina la entidad considerando la tasa sacrificable por la utilización del dinero en el mantenimiento de la cuenta por cobrar. Una alternativa es la sumatoria de los costos porcentuales y si fuera posible traídos a valor actual de la siguiente manera:

Porcentaje de inversión = Costo de riesgo por invertir en las cuentas + Costo que se sacrifica por esa inversión + Costo por algún indicador macroeconómico (por ejemplo, la inflación) + Costo de seguro contratado. ¹

¹ Para la determinación del mantenimiento de la cuenta por cobrar diversos autores sugieren esa integración mediante fórmula financiera como Gitman (1986), sin embargo, el objetivo de este planteamiento es proponer y detallar los conceptos que se integran.



Se considera que el plazo depende de la fecha que tienen establecidos los documentos promesa de pago y llega a término cuando tales títulos de crédito han llegado a su vencimiento.

Distintos autores proponen tomar en consideración el historial crediticio del cliente o su capacidad de pago, es decir integrar un factor de riesgo de liquidación de deudas con el fin de limitar el monto de crédito, los plazos y accesorios del crédito; el presente estudio no se enfoca en esas circunstancias sino en determinar el resultado posible una vez que ya esas decisiones fueran tomadas.

- Para determinar C o el gasto por cuenta incobrable:

$$C = A (\% \text{ estimado de incobrabilidad})$$

El % estimado = De acuerdo al histórico o variables macroeconómicas que le pueden afectar

Caso 2: Utilidad por ventas a crédito con mantenimiento y gastos por incobrables, modificando plazo de crédito. Utilizando en su determinación nuevamente la fórmula 5 con autoría propia.

$$U_d = A - (B + C)$$

(5)

Si se amplía el plazo de cobranza, las rotaciones son menos (veces) lo cual sería también por el aumento de las cuentas por cobrar manteniendo el resto de las variables constantes.

Asimismo, la inversión es mayor porque al dividir el costo de mantenimiento entre una menor rotación o ciclos, el resultado aumenta y ese costo de mantenimiento se ve también afectado por el porcentaje de inversión que puede incluir como ya se indicó diversos aspectos.

En la Tabla 1 se muestra que a mayor plazo las cuentas incobrables serían mayores (y viceversa) considerando que las ventas aumentan y por tanto el riesgo de cobranza lo hará, sin embargo, podría haber excepciones.



Nota: Los saldos por cuentas incobrables (variable C) tienen que ver con el riesgo de no recuperarse el recurso monetario y para su determinación existen métodos; al igual que para provisionar su monto.

Caso 3: Promociones descuentos no se considera por pronto pago necesariamente. Se genera la fórmula 6 para su determinación.

$$Ud = A - (B + C + D) \tag{6}$$

Donde:

D= Descuento porcentual sobre la venta expresado en unidades monetarias

Para determinar el valor: $D = A (\% \text{ de descuento})^2$

Es recomendable cuidar que la rebaja en dinero no sea mayor que la ganancia o ventas.

Caso 4: Penalizaciones a cargo del cliente a beneficio o incremento de la utilidad. Se propone una fórmula donde la utilidad es afectada por la sanción económica, no se toma en cuenta la variable descuento (D) razonando que si hubo penalización no pudo existir al mismo tiempo ese tipo de rebaja.

Pudiera existir algún tipo de descuento que no fuera por rapidez en liquidación de la cobertura y en ese caso sí se puede incorporar la variable.

$$Ud = (A + E) - (B + C) \tag{7}$$

Donde:

E= Cantidad porcentual de penalización, expresada en unidades monetarias

² Mismo comentario que la observación indicada en Nota al pie No. 1.



Para determinar el valor: $E = A$ (% de penalización)³

4. APLICACIÓN A UN CASO EMPÍRICO

Ejemplificando los resultados de cada una de las fórmulas 5 a 7 incidiendo en la modificación a la utilidad, correspondientes a los casos 1 a 4 se muestran los ejemplos siguientes:

- Del caso 1:

Se venden \$ 5000 a plazo de crédito de 30 días en un período de un año, se autoriza inversión en ese aspecto del 8% y de acuerdo a histórico el 1% de las cuentas se convierten en incobrables; el costo fijo y variable representa el 50% de los ingresos a crédito.

Solución empleando la fórmula: $U_d = A - (B+C)$

Donde:

$$A = \$ 5000$$

Rotación de cuentas por cobrar = $360 / 30 = 12$ veces en un año en promedio

$$B = (2500/12) (0.08) = \$ 16.67$$

$$C = \$ 5000 (0.01) = \$ 50$$

Sustituyendo:

$$U_d = 5000 - (16.67 + 50) = 5000 - 66.67 = \$ 4933.34$$

Existiendo utilidad

- Del caso 2:

Mismo planteamiento del problema con modificación en el plazo de cobranza a 45 días en un año.

³ Mismo comentario que la observación indicada en Nota al pie No. 1.



Solución empleando la fórmula: $Ud = A - (B+C)$

Donde:

Rotación de cuentas por cobrar = $360 / 45 = 8$ veces en un año en promedio

Sustituyendo:

$$Ud = 5000 - (25+50) = 5000 - 75 = \$ 4925.34$$

Significando una disminución a la utilidad

- Del caso 3:

Mismo planteamiento del problema con modificación en descuento de un 10% por pronto pago o pago anticipado a la fecha de vencimiento en plazo del crédito.

Solución empleando la fórmula: $Ud = A - (B+C+D)$

Donde:

$$D = \$ 5000 (0.10) = \$500$$

Sustituyendo:

$$Ud = 5000 - (16.67 + 50 + 500) = 5000 - 566.67 = \$ 4433.34$$

Significando sacrificio de utilidad por descuento otorgado

- Del caso 4:

Mismo planteamiento del problema con penalización por exceso en tiempo de liquidación en la cuenta por cobrar en un 2% sobre la venta en dinero.

Solución empleando la fórmula: $Ud = (A+E) - (B+C)$

Donde:

$$E = \$5000 (0.02) = \$100$$





Sustituyendo:

$$U_d = (5000 + 100) - (16.67 + 50) = 5100 - 66.67 = \$ 5033.34$$

Significando incremento de utilidad.

Para analizar lo que ocurriría en la propuesta de la Tabla 1 referente a la modificación hacia mayor o menor de los cambios por incidencia de las variables condiciones de crédito sobre el objetivo de las cuentas por cobrar, sería necesario determinar nuevamente los resultados de los ejemplos anteriores con los cambios propuestos y verificar los efectos sufridos.

5. CONCLUSIONES

Distintas son las maneras de abordar el tema anterior, sin embargo, la aportación original al mismo es en cuanto hace al ordenamiento de condiciones o políticas de crédito como variables de entrada; y el efecto sobre variables de salida relacionadas con la utilidad y las cuentas por cobrar, algunas de las cuales han sido dispuestas específica y detalladamente en la estructura sugerida.

Lo expuesto en la Tabla 1 define un aumento o disminución - incluso bajo ciertas restricciones - hacia la toma de decisiones en sobre las cuentas por cobrar; así como la incidencia en rubros que una entidad debe tomar en cuenta para la optimización de esos activos circulantes, aún sin conocer a detalle las condiciones de cada sector económico, pero sí en forma generalizada y básica, aunque significativa.

El proceso del crédito y sus políticas dentro de un sistema empresarial se verán afectados por la actividad de distintas áreas o departamentos involucrados; por ejemplo, el momento en que inicia el periodo del adeudo a favor para algunos casos será la fecha de facturación o lo estipulado en los contratos de compra-venta o lo definido por *incoterms*, en actividades mercantiles internacionales.



En cuanto al establecimiento del plazo de cobro depende también de los inventarios y su tipo, del ciclo de operaciones del comprador, por mencionar.

Es importante señalar, que las políticas de crédito, no siempre se fijan con base en los clientes, sino por los importes de las ventas y de las utilidades que generan; sin embargo, también se debe tomar en cuenta, que, para otorgar las coberturas, deberá efectuarse un estudio a los clientes para determinar si pueden cumplir con sus pagos.

De ahí la importancia de las variables causales que se sugieren en este caso, como parte del fundamento para determinar un crédito, con la posibilidad de modificarse para tener un resultado destacable en las ganancias; así como del modelo de estudio que tiene como finalidad mostrar el efecto del activo financiero sobre el rendimiento, indicando que la utilidad obtenida nos permite evaluar a una entidad económica y las posibilidades de éxito en el otorgamiento de una cuenta por cobrar.

6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Banco de México. (01 de 01 de 2018). "NIBdM C-3 Cuentas por cobrar". Recuperado de: [www.banxico.org.mx: http://www.banxico.org.mx/marco-normativo/d/%7BEBB8F348-A808-FF39-F797-241C271C952C%7D.pdf](http://www.banxico.org.mx/marco-normativo/d/%7BEBB8F348-A808-FF39-F797-241C271C952C%7D.pdf). Fecha de consulta: 14/12/2018

Banco de México. (01 de 01 de 2018). "NIBdM C-3 Cuentas por cobrar". Recuperado de: [www.banxico.org.mx: http://www.banxico.org.mx/marco-normativo/d/%7BEBB8F348-A808-FF39-F797-241C271C952C%7D.pdf](http://www.banxico.org.mx/marco-normativo/d/%7BEBB8F348-A808-FF39-F797-241C271C952C%7D.pdf). Fecha de consulta: 10/10/2018

Bank for International Settlements. (01 de 06 de 2015). "Developments in credit risk management across sectors: current practices and recommendations". Recueprado de: <https://www.bis.org/bcbs/publ/joint38.pdf> .Fecha de consulta: 03/01/2019

Brigham, Eugene F., & Houston, Joel. F. (2006). Fundamentos de Administración Financiera. México: Thomson Editores.





Canto Cuevas, Francisco Javier, Palacín Sánchez, María José & Di Pietro, Filippo. (Mayo de 2016). "Efectos del ciclo económico en el crédito comercial: el caso de la pyme española". En: European Research on Management and Business Economics. 22 (2) España pp. 55-62.

Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera, A.C. (2017). Normas de Información Financiera. México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos.

Escobar Gallo, Heriberto., & Cuartas Mejía, Vicente. (2006). Diccionario Económico Financiero. Colombia: Universidad de Medellín.

Gitman, Lawrence J. (1986). Fundamentos de Administración Financiera. México: Harla.

Gitman, Lawrence J. (2007). Principios de Administración Financiera. México: Pearson.

H. Congreso de la Unión, Cámara de Diputados . (2006). Glosario de Términos más usuales de Finanzas Públicas. México: Centro de Estudios de las Finanzas Públicas.

Herrera Franco, Laura Verónica et. al. (2017). México: Patente nº 03-2017-051710572300-01.

Izar Landeta, Juan Manuel & Inzunza Cortés, Carmen Berenice. (Abril de 2017). "El impacto del crédito y la cobranza en las utilidades". En: Poliantea. 13 (24) Bogotá p.p. 47-62.

Medina Hurtado, Santiago & Paniagua Gómez, Gisela (Marzo de 2008). "Modelo de inferencia difuso para estudio de crédito". En: DYNA. 75 (154) Colombia p.p. 215-229.

Morales Castro, Arturo, Morales Castro, José Antonio & Alcocer Martínez, Fidel Ramón. (2014). Administración Financiera. México: Grupo Editorial Patria.

Peñaloza Palomeque, Mariana. (Junio de 2008). "Administración del capital de trabajo". En: Perspectivas. 21 Bolivia p.p. 161-172.

Ross, Stephen A., Westerfield, Randolph W. & Jaffe, Jeffrey F. (2012). Finanzas Corporativas. México: Mc Graw Hill.



Van Horne, James C. & Wachowicz, John M. Jr. (2010). Fundamentos de Administración Financiera. México: Pearson.

Díaz Mondragón, Manuel & Vázquez Carrillo, Nitzia. (2013). Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF-IFRS). Barcelona: Profit.

