

887449



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

Centro Universitario Español



FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLÁN

CENTRO UNIVERSITARIO ESPAÑOL
INCORPORACIÓN UNAM 8874

**FINANZAS CORPORATIVAS. "ANÁLISIS DE
LAS CUENTAS POR COBRAR DE UNA
EMPRESA HOTELERA EN ACAPULCO,
GUERRERO".**

TRABAJO DE SEMINARIO
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN
P R E S E N T A
LILIA SOFÍA GARCÍA MORENO

ASESOR: C.P. JORGE LÓPEZ MARÍN

ACAPULCO, GRO. JUNIO 2004



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTILÁN

CENTRO UNIVERSITARIO ESPAÑOL



C. DIRECTOR GENERAL DE INCORPORACIÓN Y
REVALIDACIÓN DE ESTUDIOS, UNAM
P R E S E N T E

Por este conducto, me permito comunicar a usted que ha sido terminado el Trabajo de Seminario de Finanzas Corporativas, con el tema: ANÁLISIS DE LAS CUENTAS POR COBRAR DE UNA EMPRESA HOTELERA EN ACAPULCO, GUERRERO, que presenta la pasante LILIA SOFÍA GARCÍA MORENO con n° de expediente 97802915-7 para obtener el título de LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN

Se autoriza la impresión de este trabajo por considerarse que reúne los requisitos necesarios para ser discutido en el EXAMEN PROFESIONAL

Acapulco, Gro., a 29 mayo de 2004

Lilia S. G.M.

FIRMA DEL SOLICITANTE

Vo. Bo.

MTRO. JORGE LOPEZ MARIN
ASESOR DEL TRABAJO DE SEMINARIO

LIC. MA. DEL ROCÍO JORRÍN LOZANO
DIRECTORA TÉCNICA

AGRADECIMIENTOS.

Antes que nada le doy gracias a DIOS por haberme dado la oportunidad de vivir y la dicha de terminar mi carrera.

A MI MADRE: Por darme su amor, su paciencia, consejos, apoyo moral y por todo lo que haz hecho por mí.

A MIS HERMANOS: Armando y Andrés por su motivación y apoyo incondicional.

A MIS PROFESORES: Que con sus experiencias y conocimientos intervinieron en mi formación académica.

AL CENTRO UNIVERSITARIO ESPAÑOL: Por ser la institución que me ha formado profesionalmente.

DEDICATORIA.

Dedico este trabajo con mucho cariño a mi madre, por darme la oportunidad de ser su hija, por estar conmigo en los momentos difíciles, alentándome y guiándome para que alcanzara todas mis metas.

ÍNDICE

Planteamiento del Problema.....	vi
Objetivos.....	vii
Justificación.....	viii
Introducción.....	ix

Capítulo 1. Administración Financiera. 1

1.1 Concepto.....	2
1.2 Objetivo.....	4
1.3 Importancia.....	6
1.4 Campo de estudio.....	8

Capítulo 2. La Información Financiera. 10

2.1 Concepto.....	11
2.2 Clasificación.....	13
2.3 Los Estados Financieros.....	19
2.4 Importancia de los estados financieros.....	24

Capítulo 3. Las Cuentas por Cobrar. 27

3.1 Concepto de capital neto de trabajo.....	28
3.2 integración.....	29
3.3 Concepto de las cuentas por cobrar.....	30
3.4 Objetivo.....	31

3.5 Clasificación.	32
3.6 Razones financieras aplicables.	33
3.6.1 Rotación.	33
3.6.2 Días cartera.	33
3.7 Selección del crédito.	34
3.8 Normas de crédito.	36
3.9 Condiciones de crédito.	39
3.10 Política de crédito.	43
3.11 Riesgo e incertidumbre.	46
3.12 Estudio de la capacidad financiera de pago del cliente.	47
3.13 Costo financiero de otorgar más días de crédito.	48
3.14 Informe de antigüedad de saldos.	50

Caso Práctico: “Análisis de las cuentas por cobrar del hotel

El Presidente, S.A. de C.V. en Acapulco, Guerrero”.	51
Antecedentes de la empresa	52
Planteamiento del problema	55
Desarrollo del caso práctico	56
Recomendaciones	77
Conclusión	83
Bibliografía	85

Planteamiento del problema.

El hotel, El Presidente S.A. de C.V. ha incrementado sus ventas, pero no tiene una buena recuperación de las cuentas por cobrar, esto les genera problemas de solvencia y liquidez.

OBJETIVOS.

Objetivo General:

Evaluar el análisis de las cuentas por cobrar del hotel El Presidente para optimizar su capacidad de operación.

Objetivos Específicos:

- ◆ Definir a las cuentas por cobrar, considerando la importancia que tienen dentro del activo de la empresa.
- ◆ Analizar la información proporcionada para la selección del crédito.
- ◆ Identificar las deficiencias que impiden la recuperación de las cuentas por cobrar en un corto plazo.
- ◆ Implementar estrategias que disminuyan el costo de las cuentas por cobrar.

JUSTIFICACIÓN.

Este trabajo sobre las cuentas por cobrar señalará que si se realizan eficazmente los pasos a seguir para un buen control sobre las mismas, se estará dirigiendo a la empresa hacia la solvencia y liquidez, que es principalmente lo que interesa a los accionistas y al administrador financiero.

El cumplimiento de los objetivos financieros de la empresa será consecuencia de adecuadas políticas, procedimientos, controles y cursos de acción alternativos que integrados logran los resultados previstos.

Las cuentas por cobrar es uno de los elementos que no se pueden evitar en toda organización y que ayudan al desarrollo financiero de la empresa.

INTRODUCCIÓN.

La administración financiera es de importancia vital para la salud económica de las empresas. Debido a su importancia, las finanzas deben ser ampliamente comprendidas.

El campo de las finanzas está sometido a modificaciones constantes en respuesta a los cambios en las condiciones económicas.

En el Capítulo 1 se mostrará la importancia de la administración financiera. Las finanzas afectan de manera directa la vida de toda persona y organización. Posee muchas áreas de estudio y un gran número de oportunidades de carrera; afectarán a los futuros profesionales en su vida laboral sin importar el área de estudio a la que se dediquen.

En el Capítulo 2 se describirán los aspectos más importantes de la información financiera, debido a que cada empresa registra los informes habituales de sus actividades financieras para organismos de control, propietarios y para la gerencia.

Se detallará la clasificación e importancia de los estados financieros para explicar la situación financiera y la productividad de una empresa.

En el Capítulo 3 se presentará la información del concepto de las cuentas por cobrar, su importancia y de manera simplificada los efectos que producen los cambios de cada uno de los componentes de las condiciones de crédito sobre las principales variables financieras y las utilidades, así mismo se observará el procedimiento para evaluar cuantitativamente los cambios en los descuentos por pronto pago, las características principales de la política de crédito, incluyendo el envejecimiento de las cuentas por cobrar, los equilibrios básicos y las técnicas más comunes.

Por último se presentará un caso práctico donde se llevará a cabo un análisis de las cuentas por cobrar de una empresa hotelera.

Capítulo 1.

Administración Financiera.

1.1 Concepto.

“Las finanzas se definen como el arte y la ciencia de administrar dinero. Casi todos los individuos y organizaciones ganan u obtienen dinero, y gastan o invierten dinero. Las finanzas se relacionan con el proceso, las instituciones, los mercados y los instrumentos que participan en la transferencia de dinero entre las personas, las empresas y el gobierno”.¹

En mi opinión:

Las Finanzas son la obtención y manejo adecuado de los recursos y de las operaciones financieras de una entidad en un período determinado con el propósito de obtener los mejores resultados.

“La administración financiera es la que está interesada en la adquisición, financiamiento y administración de los activos, con una meta global en mente. Así, la función de decisión de la administración financiera puede dividirse en tres grandes áreas: las decisiones de inversión, financiamiento y administración de activos”.²

1. Gitman Lawrence J. “Principios de Administración Financiera”, Cap.1 Pág.3
2. Van Home James C. “Fundamentos de Administración Financiera”, Cap.1 Pág.2

Decisiones de inversión. Esta es la más importante de las tres decisiones principales de la empresa porque influyen en el éxito que la empresa pueda tener para cumplir sus objetivos. Comienza con la determinación de la cantidad total de activos que se necesita para mantener la empresa. El administrador financiero debe decidir la composición de los activos. La composición se refiere a la cantidad de unidades monetarias en activos circulantes y fijos. Una vez que se establece la composición, se deberá establecer los niveles óptimos de cada tipo de activo circulante.

Decisiones de financiamiento. La segunda decisión principal de la empresa, es la de financiamiento. Aquí, el administrador financiero está interesado en la composición del pasivo. Primero, es necesario establecer la combinación de financiamiento a corto y a largo plazo más apropiada. Y segundo, es determinar cuáles son las mejores fuentes individuales de financiamiento a corto y a largo plazo en un momento específico. Algunas de estas decisiones requieren un análisis profundo de las alternativas financieras, sus costos y sus implicaciones a largo plazo.

Decisiones de Administración de Activos. La tercera decisión importante de la empresa es la de administración de activos. Una vez que se han adquirido los activos y se ha suministrado el financiamiento apropiado, aun se deben administrar estos activos con eficiencia. El administrador financiero tiene diversos grados de responsabilidad sobre los activos existentes. Las responsabilidades requieren mayor énfasis en la administración de los activos circulantes que en la de los activos fijos.

1.2 Objetivo.

En la moderna administración financiera se acepta como el objetivo principal de esta “la maximización del valor actual de la empresa para sus accionistas”, en otras palabras, la maximización del valor de mercado de sus acciones.

“Gitman, Lawrence J. define al administrador financiero como la persona que se ocupa de dirigir los asuntos financieros de cualquier tipo de negocio ya sea éste financiero o no, privado o público, lucrativo o no lucrativo”.³

El administrador financiero tiene como meta principal lograr los objetivos de los dueños de la empresa, es decir, maximizar sus recursos financieros y sus utilidades. Para lograr este objetivo, tendrá que tomar las decisiones relacionadas con la obtención y el uso de fondos para el mayor beneficio de la empresa.

“A continuación, se describen algunas actividades específicas del administrador financiero: ”⁴

1. Preparación de pronósticos y planeación. El administrador financiero debe interactuar con otros ejecutivos cuando éstos miran hacia el futuro y establecen los planes que darán forma a la posición futura de la empresa.

2. Decisiones mayores de financiamiento e inversión. Por lo general, una empresa exitosa muestra un rápido crecimiento de ventas, que requieren que se realicen inversiones en planta, equipo e inventarios. El administrador financiero debe ayudar a determinar la tasa óptima de crecimiento de ventas, así como a tomar decisiones acerca de los objetivos específicos que deberán adquirirse y la mejor forma de financiar esos activos.

3. “Administración Financiera Básica”. Cap.1 Pág.5

4. “Fundamentos de Administración Financiera”. Cap.1 Pág.9

3. Coordinación y control. El administrador financiero debe interactuar con otros ejecutivos para asegurarse de que la empresa sea administrada de la manera más eficiente posible. Todas las decisiones de negocios tienen implicaciones financieras, y todos los administradores necesitan tenerlo en cuenta.

4. Forma de tratar con los mercados financieros. El administrador financiero debe tratar con los mercados de dinero y capitales. Cada empresa afecta y es afectada por, los mercados financieros generales donde se obtienen los fondos, se negocian los valores de la empresa y los inversionistas son recompensados o sancionados.

Se puede concluir que, las actividades fundamentales del administrador financiero que se consideran son:

1. Efectuar el análisis y la planeación financiera.
2. Tomar decisiones de inversión.
3. Tomar decisiones de financiamiento.

Si estas actividades son desempeñadas de manera óptima, los administradores financieros ayudarán a maximizar los valores de sus empresas, lo cual también maximizará el bienestar a largo plazo de los clientes de la compañía o quienes trabajen para ella, así como a la comunidad en la que se encuentra la empresa. Cumpliendo de esta manera, con su objetivo principal, que es la maximización de la riqueza de los accionistas.

1.3 Importancia.

La administración financiera es importante en todos los tipos de empresas, indistintamente de que sean públicas o privadas, que operen en el sector de los servicios financieros o que sean empresas dedicadas a la manufactura. Los tipos de tareas que se encuentran en los trabajos de la administración financiera van desde la toma de decisiones relacionadas con las expansiones de las plantas hasta las elecciones sobre los tipos de valores que deberán emitirse para financiar la expansión. Los administradores financieros también tienen la responsabilidad de decidir bajo que términos de crédito los clientes podrán hacer sus compras; la cantidad de inventario que deberá mantener la empresa; la cantidad de fondos en efectivo; si deben adquirirse otras empresas, y que cantidad de utilidades deberá reinvertirse en el negocio o pagarse como dividendos.

En épocas anteriores, el gerente de marketing era quien proyectaba las ventas; el personal del área de ingeniería y producción se encargaba de determinar que activos eran necesarios para satisfacer esas demandas, mientras que el trabajo del administrador financiero sólo consistía en obtener el dinero que se necesitaba para comprar la planta, el equipo y los inventarios necesarios.

Esa situación ha dejado de existir en la actualidad; hoy en día, las decisiones se toman de una manera mucho más coordinada, por lo que el administrador financiero tiene, por lo general, una responsabilidad directa sobre el proceso de control.

Por lo tanto, existen implicaciones financieras en casi todas las decisiones de negocios, por lo que los ejecutivos de otras áreas deben poseer un acervo suficiente de conocimientos financieros para considerar estas implicaciones dentro de sus propios análisis especializados.

1.4 Campo de estudio.

Las áreas principales de las finanzas se resumen al revisar las oportunidades de carrera en las finanzas. Estas oportunidades se dividen de manera general en dos categorías: los servicios financieros y las finanzas para la administración.

Los servicios financieros son el área de las finanzas que se ocupa de proporcionar asesoría y ofrecer productos financieros a las personas, las empresas y los gobiernos. Implica una gran variedad de oportunidades de carrera en la banca e instituciones relacionadas, en la planeación financiera personal, en las inversiones, en los bienes raíces y compañías aseguradoras.

Las finanzas para la administración se relacionan con las obligaciones del gerente de finanzas en una empresa. Los gerentes de finanzas administran, de manera activa, los asuntos financieros de muchas empresas: públicas y privadas, grandes y pequeñas, lucrativas y no lucrativas. En años recientes, los ambientes económico y regulativo han aumentado la importancia y la complejidad de las obligaciones del gerente de finanzas. Como resultado, muchos ejecutivos de nivel superior de la industria y del gobierno proceden del área financiera.

Otra tendencia importante es la globalización de los negocios. Los cambios constantes crearon la necesidad de contar con gerentes de finanzas que ayuden a una empresa a manejar los flujos de efectivo en distintas divisas y a protegerse contra los riesgos que surgen normalmente en las transacciones financieras. Aunque la función de la administración se ha vuelto más difícil y compleja, sigue siendo una carrera gratificadora y satisfactoria.

Oportunidades de carrera en las finanzas para la Administración.⁵

Analista financiero. Es responsable principalmente de preparar los planes y los presupuestos financieros de la empresa. Otras obligaciones incluyen realizar pronósticos financieros, elaborar el análisis de razones financieras y trabajar de manera cercana con la contabilidad.

Analista o gerente de presupuesto de capital. Es responsable de la evaluación y la recomendación de las inversiones de activos propuestos. Participa en los aspectos financieros de la ejecución de inversiones aprobadas.

Gerente de proyecto de finanzas. En las grandes empresas, arregla el financiamiento para las inversiones de activos aprobados. Coordina a los consultores, a los banqueros de inversiones y a los asesores legales.

Gerente de administración de efectivo. Es responsable del mantenimiento y control de los saldos diarios en efectivo de la empresa. Dirige con frecuencia el cobro de efectivo, las actividades de desembolso y las inversiones a corto plazo de la empresa; además, coordina las solicitudes de préstamo a corto plazo y las relaciones bancarias.

Analista o gerente de crédito. Administra la política de crédito de la empresa por medio de la evaluación de las solicitudes de crédito, la concesión de créditos y la supervisión y recaudación de las cuentas por cobrar.

Gerente del fondo de pensiones. En las empresas grandes, es el responsable de la vigilancia y administración de los activos y pasivos del fondo de pensiones de los empleados.

5. Gitman Lawrence J. "Principios de Administración Financiera". Cap.1 Pág.5

Capítulo 2.

La Información Financiera.

2.1 Concepto.

Cada sociedad anónima emplea en forma muy diversa los registros e informes habituales de sus actividades financieras. De manera periódica, se preparan informes para organismos de control, para acreedores, para propietarios y para la gerencia. Los organismos de control, como las comisiones de valores federales y estatales, exigen que la información financiera corporativa sea legible y fidedigna. Los acreedores usan esta información para evaluar la capacidad de la empresa para cumplir los pagos de deuda programados. Los propietarios la emplean para decidir si deben comprar, vender o conservar las acciones de la empresa. La gerencia se preocupa por cumplir las disposiciones regulativas para satisfacer a los acreedores y propietarios, y para supervisar el funcionamiento de la empresa.

“López A. Elizondo define la información financiera como la comunicación de sucesos relacionados con la obtención y aplicación de los recursos materiales, expresados en unidades monetarias”.⁶

Las normas que se usan para preparar y mantener registros e informes financieros se conocen como **principios de contabilidad generalmente aceptados**. Las comisiones estatales de valores, exigen a las sociedades anónimas de posesión pública que proporcionen cada año un informe para los accionistas. Este informe anual resume y analiza las actividades financieras realizadas por la empresa durante el año anterior. Comienza con una carta del director o presidente del consejo de administración de la empresa dirigida a los accionistas, seguida por los principales estados financieros. Además, con frecuencia se incluye información adicional de la empresa.

6. “Proceso Contable 2” Cap.5 Pág.39

La **carta dirigida a los accionistas** es el comunicado principal que la gerencia dirige a los propietarios de la empresa. Describe los acontecimientos que produjeron el mayor impacto sobre la empresa durante el año. Además, la carta explica la filosofía de la administración y las estrategias de la gerencia, así como los planes para el año siguiente y sus efectos esperados en las condiciones financieras de la empresa.

Los informes para los accionistas de las sociedades anónimas con mayor número de propietarios también incluyen información sobre las actividades de la empresa, sus productos nuevos, sus proyectos de investigación y desarrollo, etc.

La mayoría de las empresas considera el informe anual no sólo como un requisito, sino también como un medio importante para influir en la percepción que los propietarios tienen de la empresa. Por los datos que contiene, el informe para los accionistas afecta el riesgo esperado, el rendimiento, el precio de las acciones y, por último, la viabilidad de la empresa.

2.2 Clasificación.

“Los estados financieros son resúmenes esquemáticos que incluyen cifras, rubros y clasificaciones; reflejan hechos contabilizados, convencionalismos contables y criterios de las personas que los elaboran”.⁷

Proceso de Sumarización.

Los estados financieros son resúmenes esquemáticos que incluyen cifras, rubros y clasificaciones; reflejan hechos contabilizados, convencionalismos contables y criterios de las personas que los elaboran.

Cifras y Rubros.

Los estados financieros son valores monetarios para las distintas partidas. Una partida podrá implicar la suma de los saldos de varias cuentas.

Clasificaciones.

Una balanza de comprobación no deberá considerarse un estado financiero puesto que sólo incluye un listado de los saldos de las cuentas, clasificadas en deudoras y acreedoras. El balance general sí se considera un estado financiero puesto que incluye diversas clasificaciones de las partidas: activos (circulantes y no circulantes), pasivos (corto y largo plazo) y capital contable (capital social y demás partidas).

Hechos Contabilizados.

La contabilidad registra transacciones ya realizadas; sin embargo, no todas las actividades que realiza un negocio se pueden contabilizar.

7. García Mendoza Alberto. "Análisis e Interpretación de la Información Financiera Reexpresada." Cap.1 Pág.1

Si un proveedor acepta una orden de compra o pedido, esto implica la perfección de un contrato de compraventa, pero no representa en dicho momento el registro de algún activo o pasivo. Algunas operaciones que se desean controlar, aun cuando no afecten cuentas reales, podrán registrarse en cuentas de orden, las cuales posteriormente podrán proporcionar información en la elaboración o inclusión de notas a los estados financieros.

Convencionalismos Contables.

Los convencionalismos contables son más conocidos con el nombre de principios de contabilidad generalmente aceptados; a nivel internacional se los reconoce como normas de contabilidad. Los principios contables sólo son aplicables en la contabilidad financiera es decir, la que sirve para proporcionar información externa y no en la contabilidad administrativa o la contabilidad fiscal. Los auditores deberán asegurarse de que los estados financieros que auditen realmente estén elaborados en conformidad con los principios contables.

En seguida se enlistan los principios más conocidos:

1. Principio de la Entidad Económica.

Una empresa es una entidad jurídica y a su vez una entidad económica. Pero también un conjunto de empresas de los mismos dueños o grupos constituyen una entidad económica. Lo importante es que deseamos conocer la riqueza, el patrimonio, los recursos y las obligaciones de la entidad, sin importar la situación particular de los miembros integrantes.

A pesar de que lo importante es formular estados consolidados cuando varias empresas integran un grupo, no debemos olvidar que para cumplir con lo dispuesto por la Ley General de Sociedades Mercantiles es necesario que cada

entidad jurídica, o sea cada empresa, elabore sus propios estados financieros y sean presentados para su aprobación en la asamblea de accionistas.

2. Principio del Negocio en marcha.

Conforme al principio del negocio en marcha, se habrá de suponer que un negocio durará por tiempo indefinido. En la escritura constitutiva de una sociedad anónima se indica que su duración será de 99 años, lo que en la práctica implica vida ilimitada para cualquiera de sus socios. Valuar los activos fijos a su costo de reemplazo y calcular la depreciación sobre éstos constituye un refuerzo del principio del negocio en marcha, puesto que con la depreciación sobre valores revaluados se pretende cargar lo suficiente a los resultados para permitir el reemplazo de los activos fijos existentes y así lograr que el negocio siga operando.

3. Principio del Período Contable y Realización.

Puesto que las verdaderas utilidades de una empresa sólo se podrán determinar al concluir su vida, y al ser ésta ilimitada, se habrá de dividir la vida de la empresa en periodos contables con el fin de informar acerca de los resultados de la misma, así como de su situación financiera, cambios en el patrimonio y flujo de efectivo. El periodo contable habrá de ser de un año, aunque se pueden elaborar estados financieros intermedios, mensual o trimestralmente.

4. Principio de Enfrentamiento.

Este principio apoya la base acumulativa de contabilidad que consiste en realizar asientos de ajuste cada periodo con respecto a gastos pagados por

adelantado, gastos devengados por pagar, ingresos cobrados por adelantado e ingresos devengados por cobrar, en contraste con la base contable de efectivo, que implica registrar tanto los ingresos al efectuar los cobros como los gastos al efectuar el pago de los mismos.

Con el reconocimiento de impuestos diferidos se pretende cumplir mejor con el principio de enfrentamiento, esto es, deducir en el estado de resultados los impuestos que correspondan a utilidades contables indistintamente; en otras palabras, se trata de no afectar los resultados de los periodos en que se hayan de pagar dichos impuestos. Recordemos que en las grandes sociedades anónimas podrán ingresar o salir accionistas de entre el gran público inversionista, y a éstos sí les afecta el momento en que reconozcan utilidades o pérdidas, pues con frecuencia las utilidades determinan el pago de dividendos y es factor relevante para el incremento o baja en el valor de mercado de las acciones, consecuencia de la utilidad por acción que se reporta.

5. Principio del Criterio Prudencial o Principio Conservador.

Implica el reconocimiento de pérdidas tan pronto se conozcan y, por lo contrario, los ingresos se reconocerán hasta que se realicen. Lo importante es determinar utilidades correctas y no conservadoras. Muchas empresas reconocieron utilidades contables antes de realizarse, para luego reconocer pérdidas por no cristalizarse la venta de dichos valores a los precios fijados al cierre del ejercicio anterior. Se crearon impuestos diferidos por tales partidas ya que el fisco reconocería la ganancia hasta que se realice la venta, pero en

ocasiones se tendrá que cancelar dicho pasivo ya que las utilidades contables respecto a las inversiones en valores no se convertirán en utilidades fiscales.

6. Principio del Costo Histórico o Valor Histórico Original.

Este principio se refiere a la objetividad en el registro de las transacciones. Esta objetividad, nacida del comprobante o documento contabilizador, da validez a muchas deducciones fiscales y también facilita la aplicación de las técnicas de auditoría. El costo histórico ha sido defendido a toda costa por la profesión contable; e incluso en los boletines relacionados con la inflación, se señalaba que “no se pretende desterrar el costo histórico original”. A finales de la década pasada, el fisco intentó reevaluar el costo histórico, mejor conocido en área fiscal como monto original de la inversión (MOI), pero luego dio marcha atrás y en la actualidad las tasas de depreciación se aplican sobre el monto original de la inversión, y se procede a la actualización de la depreciación así calculada, que es el importe que se deduce.

7. Principio de Revelación Suficiente.

La información financiera debe reunir ciertas características entre las cuales destaca que sea oportuna, útil o relevante y que sea confiable y objetiva. Además de la información incluida en los estados financieros: recursos que se poseen (activos), obligaciones o deudas (pasivos), patrimonio (capital contable), ingresos y gastos, flujos de efectivo (de operación, de financiamiento, de inversión), y variaciones en partidas de capital contable, se añaden notas que forman parte integrante de estos estados. Genéricamente, las notas se pueden clasificar en tres grandes grupos: notas sobre políticas contables, notas aclaratorias y notas adicionales.

8. Principio de Comparabilidad.

La comparabilidad de los estados financieros a través del tiempo, exigen que para permitir la comparabilidad de estados financieros de diferentes años sea necesario representarlos en moneda del último año cuyos estados se comparan. Tres conceptos muy relacionados son los cambios contables, la consistencia y la comparabilidad.

9. Principio de la Importancia Relativa.

Este principio es el que más interesa al auditor externo. Proviene de una característica cualitativa denominada relevancia de la información. Cifras precisas en los estados financieros podrían indicar una falsa atribución a la información financiera. Con base en lo anterior no se considera grave redondear cifras al millón más aproximado en la información financiera.

Criterios Profesionales.

El criterio de la Secretaría de Hacienda es uno, pero por ningún motivo es el mejor criterio contable. El instituto Mexicano de Contadores Públicos emite boletines y circulares que sirven para normar criterios de contadores y auditores. Sin embargo, existen alternativas contables. Los contadores tienen derecho de oponerse a lo que se pretenda incluir en los boletines durante el periodo de revisión, pero ya incluido en un boletín debe obedecerse. De todas formas, algunos contadores aplican su criterio, soportando las excepciones que incluyan los auditores en los dictámenes.

2.3 Los Estados Financieros.

Todas las empresas reúnen y analizan información financiera sobre sus operaciones y comunican los resultados obtenidos a las partes interesadas, como propietarios y gerentes. La mayoría de las empresas emite un informe anual para sus accionistas, en el que publica esta información con ayuda, como mínimo, de cuatro estados financieros básicos. Después de la carta dirigida a los accionistas, siguen, los cuatro estados financieros principales. Éstos son: El estado de resultados, El Estado de Situación Financiera, El Estado de Utilidades Retenidas, y el Estado de Flujos de Efectivo.

Estado de Resultados.

El estado de resultados proporciona un resumen financiero de los resultados operativos de la empresa durante un periodo determinado. Los más comunes son los estados de resultados que abarcan un periodo de un año que finaliza en una fecha específica, por lo general el 31 de Diciembre del año civil. Los estados mensuales se preparan para la gerencia y los estados trimestrales se ponen a disposición de los accionistas de sociedades anónimas de posesión pública.

El estado comienza con los ingresos por ventas, de los cuales se deduce el costo de las ventas. La utilidad bruta resultante representa la cantidad que resta para satisfacer los gastos operativos, financieros y fiscales, después de cubrir los costos de la producción o de la compra de materia prima.

A continuación, los gastos operativos, que incluyen los gastos de ventas, los gastos generales y administrativos, y los gastos por depreciación, se deducen

de la utilidad bruta. La utilidad operativa, representa las utilidades obtenidas de la producción y la venta de los productos; esta cantidad no incluye los gastos financieros ni fiscales. La utilidad operativa se conoce a menudo como utilidades antes de intereses e impuestos. Luego, se resta el gasto financiero (gastos por intereses) a la utilidad operativa para obtener la utilidad neta (o ganancias) antes de impuestos.

Los impuestos se calculan mediante la aplicación de las tasas fiscales apropiadas a la utilidad antes de impuestos y se deducen de esta utilidad para determinar la utilidad neta (o ganancias) después de impuestos. Posteriormente, los dividendos de acciones preferentes se deben restar de la utilidad neta después de impuestos para conocer las utilidades disponibles para los accionistas comunes. Ésta es la cantidad que ganó la empresa en beneficio de los accionistas comunes durante el periodo. Al dividir las utilidades disponibles para los accionistas comunes entre el número de acciones comunes en circulación se obtienen las utilidades por acción (UPA). Las UPA representan la cantidad obtenida durante el periodo por cada acción común en circulación.

Estado de situación financiera.

El estado de situación financiera presenta un estado que resume la posición financiera de la empresa en un momento determinado. El estado hace una comparación entre los activos de la empresa (lo que posee) y su financiamiento, el cual puede ser de deuda (lo que debe) o de capital contable (lo que aportaron los propietarios).

Existe una diferencia importante entre los activos y los pasivos a corto y a largo plazos. Los activos circulantes y los pasivos circulantes son activos y pasivos a corto plazo. Esto significa que se espera que se conviertan en efectivo en un año o menos. Todos los demás activos y pasivos, junto con el

capital contable de los accionistas, que, se supone, tienen una duración ilimitada, se consideran a largo plazo o fijos porque se espera que permanezcan en los registros de la empresa durante un año o más.

Se acostumbra enumerar los activos comenzando con los de mayor liquidez hasta los de menor liquidez. Por tanto, los activos circulantes preceden a los activos fijos. Los valores negociables representan inversiones a corto plazo con alto grado de liquidez, como los bonos de la Tesorería o los certificados de depósito, que son propiedad de la empresa. Debido a su naturaleza de alta liquidez, a menudo los valores negociables se consideran como una forma de efectivo. Las cuentas por cobrar constituyen el dinero total que la empresa debe cobrar a sus clientes por venderles a crédito. Los inventarios incluyen las materias primas, los trabajos en proceso (artículos terminados parcialmente) y los productos terminados que posee la empresa. El registro contable de los activos fijos brutos es el costo original de todos los activos fijos (a largo plazo) que posee la empresa. Los activos fijos netos representan la diferencia entre los activos fijos brutos y la depreciación acumulada, es decir, el gasto total registrado para la depreciación de activos fijos (el valor neto de los activos fijos se conoce como su valor contable).

Al igual que los activos, las cuentas de pasivos y de capital contable se registran en el balance general comenzando con los de corto plazo y terminando con los de largo plazo. Los pasivos circulantes incluyen: las cuentas por pagar, que son las cantidades que la empresa debe por compras a crédito; los documentos por pagar, que son préstamos a corto plazo pendientes, generalmente otorgados por bancos comerciales, y los cargos por pagar, que son cantidades que se adeudan por servicios que no requieren factura. Como ejemplos de cargos por pagar están los impuestos que se adeudan al gobierno y los salarios que se adeudan a los empleados.

La deuda a largo plazo es aquella cuyo pago no se exige para el año en curso.

El capital contable de los accionistas representa los derechos de los propietarios sobre la empresa. El registro contable de las acciones preferentes muestra los ingresos obtenidos a través del tiempo por la venta de acciones preferentes. Después siguen, dos registros contables, el de las acciones comunes y el del capital pagado por arriba del valor nominal de estas acciones, indican la cantidad que pagaron los compradores originales de las acciones comunes. El registro contable de las acciones comunes refleja su valor nominal. El capital pagado por arriba del valor nominal representa la cantidad de ingresos por arriba del valor nominal, recibida por la venta original de las acciones comunes.

La suma de las cuentas de las acciones comunes y del capital pagado dividida entre el número de acciones en circulación constituye el precio original por acción que recibió la empresa en una sola emisión de acciones comunes.

Por último, las utilidades retenidas representan el total de las utilidades, cantidad neta de dividendos, retenidas e invertidas en la empresa desde sus inicios. Es importante reconocer que las utilidades retenidas no son efectivo sino más bien se ha utilizado para financiar los activos de la empresa.

Estado de utilidades Retenidas.

El estado de utilidades retenidas esclarece la relación entre el ingreso neto obtenido durante un año determinado y cualquier dividendo en efectivo pagado, y el cambio en las utilidades retenidas entre el inicio y el final de ese año.

Estado de Flujos de Efectivo.

El estado de flujos de efectivo ofrece un resumen de los flujos de efectivo durante el periodo de estudio, comúnmente, el año que apenas finalizó. Este

estado, que en ocasiones se denomina “estado de origen y aplicación de recursos”, ayuda a entender los flujos de efectivo operativos, de inversión y de financiamiento de la empresa. Sin embargo, antes de continuar con la explicación de este estado, es necesario comprender varios aspectos de la depreciación.

Depreciación.

Las empresas están autorizadas para cargar una porción de los costos de los activos fijos a los ingresos anuales. Esta asignación del costo a través del tiempo se denomina depreciación. Debido a que los objetivos de los informes financieros en ocasiones son distintos a los de la legislación fiscal, una empresa utiliza métodos de depreciación diferentes de los requeridos para propósitos fiscales.

Depreciación y Flujos de Efectivo.

El gerente de finanzas se interesa más en los flujos de efectivo que en las utilidades netas, según se registra en el estado de resultados. Para adaptar el estado de resultados de tal manera que muestre el flujo de efectivo de las operaciones, todos los gastos que no son en efectivo deben sumarse de nuevo a la utilidad neta después de impuestos de la empresa. Los gastos que no son en efectivo son egresos que se deducen del estado de resultados, pero que no implican un desembolso real de efectivo durante el periodo; como ejemplo están los gastos por depreciación, amortización y agotamiento.

2.4 Importancia de los estados financieros.

Los estados financieros contienen información importante sobre los resultados operativos y la posición financiera de una empresa. La coincidencia de estos estados financieros permite utilizar su información para realizar comparaciones entre las empresas y a través del tiempo. La relación entre ciertas partidas de la información financiera se emplea para identificar áreas donde la empresa destaca y, algo más importante, áreas con oportunidad de ser mejoradas.

"Algunos de los objetivos de los estados financieros son:"⁸

1. Satisfacer las necesidades de información de las personas que tengan menos posibilidad de obtenerla y que dependan de los estados financieros como principal fuente de información sobre las actividades económicas de la empresa.
2. Proporcionar a los inversionistas y acreedores información útil que les permita predecir, comparar y evaluar los flujos potenciales de efectivo en lo concerniente al monto de dichos flujos y su oportunidad o fechas en que se obtendrán.
3. Dar información útil con el fin de evaluar la capacidad de la administración, utilizar con eficacia los recursos de la empresa y alcanzar así su meta primordial.

8. García Mendoza, Alberto "Análisis e Interpretación de la información Financiera Reexpresada". Cap.1 Pág.13

4. Proporcionar información acerca de las transacciones y demás eventos que sirven para predecir, comparar y evaluar la capacidad generadora de utilidades de la empresa.

5. Revelar información concerniente a las transacciones de la empresa y demás eventos que constituyen una parte de ciclos de utilidades no concluidos.

Será necesario que se presenten valores actuales cuando éstos difieran marcadamente de los costos históricos. Los activos y los pasivos deberán agruparse o clasificarse conforme a su grado de incertidumbre respecto a su importe o fecha de realización o liquidación.

6. Dar un estado de utilidades periódicas que sirva para predecir, comparar y evaluar la capacidad generadora de utilidades de la empresa.

7. Proporcionar información útil para el proceso de predicción. Se deberán presentar pronósticos financieros que faciliten la confiabilidad de las predicciones de los usuarios.

Es importante subrayar que los estados financieros son de uso general y no de uso específico, y además revelan:

a) Los recursos y las obligaciones de una entidad que se revelan en el balance general.

b) Los ingresos y gastos de un ejercicio que sirven para determinar los resultados de las operaciones, ya sea positivas o negativas; esta información está contenida en el estado de resultados.

c) Operaciones de inversión y de financiamiento realizadas durante el ejercicio y que se comprenden mejor a través del estado de cambios en situación financiera.

d) Operaciones que implican cambios en el patrimonio ya sea por aportaciones de capital, dividendos en efectivo, capitalizaciones de utilidades y reservas, y actualizaciones de partidas de capital contable como consecuencia de efectos inflacionarios.

Capítulo 3.

Las Cuentas por Cobrar.

3.1 Concepto de Capital Neto de Trabajo.

“El capital neto de trabajo se define comúnmente como la diferencia entre los activos circulantes de la empresa y sus pasivos circulantes. Cuando los activos circulantes exceden a los pasivos circulantes, la empresa tiene un capital neto de trabajo positivo. En este caso, que es el más común, el capital neto de trabajo también se puede definir como la porción de los activos circulantes de la empresa financiada con fondos a largo plazo, es decir, la suma de la deuda a largo plazo y el capital contable. Como los pasivos circulantes constituyen las fuentes de fondos a corto plazo de la empresa, siempre que los activos circulantes superen a los pasivos circulantes, la cantidad excedente se debe financiar con fondos a largo plazo. Cuando los activos circulantes son menores que los pasivos circulantes, la empresa tiene un capital neto de trabajo negativo”.⁹

En general, cuanto mayor sea el margen con el que los activos circulantes de una empresa cubren a sus pasivos circulantes, mayor será la capacidad para pagar sus cuentas conforme se vencen. Esta relación se da porque la conversión de los activos circulantes del inventario a cuentas por cobrar y efectivo proporciona la fuente de efectivo que se usa para pagar los pasivos circulantes.

9. Gitman Lawrence J. “Administración Financiera Básica”. Cap.8 Pág.491

3.2 Integración.

Los activos circulantes, denominados comúnmente capital de trabajo, representan la porción de la inversión que circula de una forma a otra en la conducción ordinaria de la empresa. Esta idea comprende la transición recurrente del efectivo a los inventarios, a las cuentas por cobrar y de nuevo al efectivo, para así conformar el ciclo operativo de la empresa. Debido a que el efectivo se sustituye, los valores negociables se consideran parte del capital de trabajo.

Los pasivos circulantes representan el financiamiento a corto plazo, porque incluyen todas las deudas de la empresa que se vencen (que deben pagarse) en un año o menos. Por lo general estas deudas incluyen las cantidades que se adeudan a los proveedores (cuentas por pagar) y a los bancos (documentos por pagar), así como a los empleados y al gobierno (cargos por pagar), entre otras.

3.3 Concepto.

“Las cuentas por cobrar se definen como las cantidades de dinero que los clientes que han comprado bienes o servicios a crédito deben a una empresa”.¹⁰

Las cuentas por cobrar y los inventarios son comúnmente la inversión más importante en activos circulantes de la empresa, de tal manera que su administración prudente afecta los costos en forma significativa y además incide en la posición competitiva de la compañía.

“Las cuentas por cobrar representan la concesión de crédito de la empresa a sus clientes”.¹¹ La concesión de crédito a los clientes es un costo por hacer negocios. Al mantener su dinero inmóvil en cuentas por cobrar, la empresa pierde el valor del dinero en el tiempo y corre el riesgo del incumplimiento por parte de los clientes. A cambio de incurrir en estos costos, la empresa puede ser competitiva, atraer y conservar clientes y además mantener y mejorar las ventas y las utilidades.

Por lo general, el gerente de finanzas de la empresa controla las cuentas por cobrar mediante el establecimiento y la administración de la política de crédito y la política de cobro. El procedimiento que utiliza la empresa para manejar estos dos aspectos de las cuentas por cobrar se ve influido por las condiciones competitivas.

10. “Van Home, James C.”Fundamentos de Administración Financiera”. Cap.10 Pág.301

11. Gitman, Lawrence J. “Principios de Administración Financiera”. Cap.17 Pág.560

3.4 Objetivo.

A fin de conservar los clientes actuales y atraer nuevos, la mayoría de las empresas manufactureras deben conceder créditos y mantener inventarios. Las cuentas por cobrar representan una extensión de crédito a sus clientes por parte de la compañía. El inventario, o bienes en existencia, es un activo circulante necesario, el cual permite que el proceso de producción-ventas transcurra con un mínimo de trastornos.

Las cuentas por cobrar y el inventario son los activos circulantes dominantes mantenidos por la mayoría de las empresas. El administrador financiero tiene, por lo general, un control directo sobre las cuentas por cobrar y debe actuar como vigilante y consejero en asuntos que conciernen al inventario, el cual suele encontrarse bajo el control directo del departamento de manufactura de la empresa.

3.5 Clasificación.

Las empresas dividen las cuentas por cobrar en intervalos de edades, para evaluar la eficacia de las políticas de crédito y de cobro de la empresa. Los procedimientos que se aplican para evaluar los cambios en la política de cobro son similares a los que se usan para evaluar las normas y las condiciones de crédito.

Generalmente, el incremento de los gastos de cobranza afecta poco el volumen de ventas, pero reduce la inversión en cuentas por cobrar y los gastos por deudas de cobro dudoso.

3.6 Razones Financieras aplicables.

3.6.1 Rotación.

$\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Saldo mensual de Cuentas por cobrar}}$ = Igual a factor de rotación

3.6.2 Días cartera.

$\frac{30}{\text{Factor de rotación}}$ = Igual a días cartera

3.7 Selección del crédito.

La actividad de selección de crédito de una empresa implica la decisión de si es conveniente otorgar crédito a un cliente y la cantidad que se le concederá. Los analistas de crédito utilizan con frecuencia cinco aspectos principales para realizar su análisis de la solvencia de crédito de un solicitante. Estos aspectos se describen a continuación:

1. Carácter (Reputación): El registro del cumplimiento de las obligaciones pasadas del solicitante. El historial de pagos anteriores, así como cualquier juicio legal resuelto o pendiente contra el solicitante, se utilizan para evaluar su reputación.

2. Capacidad: La posibilidad del solicitante para pagar reembolsar el crédito requerido. El análisis de los estados financieros, destacando sobre todo la liquidez y las razones de endeudamiento, se lleva a cabo para evaluar la capacidad del solicitante.

3. Capital: La solidez financiera del solicitante, que se refleja por su posición de propietario. A menudo, se realizan análisis de la deuda del solicitante, en relación con el capital contable y sus razones de rentabilidad, para evaluar su capital.

4. Garantía colateral: Es la cantidad de activos que el solicitante tiene disponible para asegurar el crédito. Cuanto mayor sea la cantidad de activos disponible, mayor será la oportunidad de que una empresa recupere sus fondos si el solicitante no cumple con los pagos. Una revisión del balance general del

solicitante, el cálculo del valor de los activos y cualquier demanda legal presentada contra el solicitante ayudan a evaluar su garantía colateral.

5. Condiciones: Comprende el ambiente de negocios y económico actual, así como cualquier circunstancia específica que afecte a alguna de las partes de la transacción de crédito. El análisis general de las condiciones económicas y de negocios, así como el de las circunstancias especiales que pudieran afectar al solicitante o a la empresa, se lleva a cabo para evaluar las condiciones.

El analista de crédito centra su atención, sobre todo, en los aspectos de reputación y capacidad, porque representan los requisitos básicos para la concesión del crédito a un solicitante. La consideración de los tres últimos requisitos, capital, garantía colateral y condiciones son importantes para elaborar el contrato de crédito y tomar la decisión de crédito final, que depende de la experiencia y el criterio del analista de crédito.

3.8 Normas de crédito.

“Las normas de crédito de la empresa constituyen los requisitos mínimos para conceder crédito a un cliente.”¹² La comprensión de las variables principales que se deben tomar en cuenta cuando una empresa contempla la ampliación o la restricción de sus normas de crédito proporciona una idea general de los tipos de decisiones que participan.

Las variables principales que se deben considerar cuando se lleva a cabo la evaluación de los cambios propuestos en las normas de crédito son:

Volumen de ventas.

Se espera que la modificación de las normas de crédito produzca un cambio en el volumen de ventas. Si las normas de crédito se amplían, se espera que aumenten las ventas; si las normas de crédito se hacen más rígidas, se espera que disminuyan las ventas. Generalmente, el incremento de las ventas afecta la rentabilidad en forma positiva, en tanto que la disminución de las ventas afecta las utilidades en forma negativa.

Inversión en Cuentas por Cobrar.

Las cuentas por cobrar implican un costo para la empresa, que se atribuye a desperdiciar la oportunidad de obtener utilidades de los fondos inmóviles en cuentas por cobrar. Cuanto mayor sea la inversión de la empresa en cuentas por cobrar, mayor será el costo por mantenerlas; cuanto menor sea la inversión de la empresa en cuentas por cobrar, menor será el costo por mantenerlas.

12. Gitman, Lawrence J. “Principios de Administración Financiera”.Cap.17 Pág.567

Si la empresa hace más flexibles sus normas de crédito, aumenta el volumen de las cuentas por cobrar y también el costo para la empresa por mantenerlas. Este cambio resulta del aumento de las ventas y a los periodos de cobro más largos; debido a que los pagos en promedio de los clientes con crédito son más lentos; ocurre lo opuesto si las normas de crédito se vuelven más rígidas. De este modo, se espera que con una ampliación de las normas de crédito afecte las utilidades en forma negativa, a causa de la elevación de los costos de mantenimiento, en tanto que la restricción de las normas de crédito afecta las utilidades de manera positiva. como resultado de la disminución de los costos de mantenimiento.

Gastos por Deudas de Cobro Dudoso.

La probabilidad, o riesgo, de adquirir una deuda de cobro dudoso aumenta conforme se amplían las normas de crédito. El incremento de las deudas de cobro dudoso relacionado con la ampliación de las normas de crédito aumenta los gastos por deudas de cobro dudoso y afecta la rentabilidad en forma negativa. La restricción de las normas de crédito produce el efecto opuesto sobre los gastos por deudas de cobro dudoso y la rentabilidad.

Los cambios básicos y los efectos sobre las utilidades que se esperan por la ampliación de las normas de crédito se resumen de la siguiente manera:

VARIABLE	DIRECCION DEL CAMBIO	EFECTO SOBRE LAS UTILIDADES
Volumen de ventas	Incremento	Positivo
Inversión en Cuentas por Cobrar	Incremento	Negativo
Gastos por deudas de cobro dudoso	Incremento	Negativo

Si las normas de crédito se restringieran, se esperarían los efectos opuestos.

Para decidir si es conveniente ampliar sus normas de crédito, la empresa debe comparar la contribución adicional a las utilidades por las ventas con la suma del costo de la inversión marginal en cuentas por cobrar y el costo de las deudas marginales de cobro dudoso.

Si la contribución adicional a las utilidades es mayor que los costos marginales, las normas de crédito se deben ampliar; de otro modo, las normas actuales deben permanecer sin cambios.

3.9 Condiciones de crédito.

“Las condiciones de crédito de una empresa especifican a todos sus clientes de crédito los términos de reembolso requeridos.”¹³

Las condiciones de crédito contemplan tres aspectos:

- ◆ El descuento por pronto pago
- ◆ El periodo de descuento por pronto pago
- ◆ El periodo de crédito.

Los cambios de cada una de estas variables afectan las ventas, la inversión en cuentas por cobrar, los gastos por deudas de cobro dudoso y las utilidades por unidad de la empresa.

Un incremento propuesto o la introducción de un descuento por pronto pago se evalúa cuantitativamente comparando los incrementos de las utilidades atribuibles a las ventas adicionales, la reducción neta supuesta de la inversión en cuentas por cobrar y la disminución de las deudas de cobro dudoso con el costo del descuento por pronto pago. Si los incrementos de las utilidades exceden al costo, el descuento por pronto pago se debe iniciar.

La disminución propuesta o la eliminación de un descuento por pronto pago se analiza de manera similar, pero se invertirían los factores de utilidades y costo.

13. Gitman, Lawrence J. "Principios de Administración Financiera". Cap. 17 Pág. 567

Descuento por pronto pago.

Cuando una empresa otorga o incrementa un descuento por pronto pago, es posible esperar los cambios y los efectos sobre las utilidades que muestra la tabla siguiente:

VARIABLE	DIRECCIÓN DEL CAMBIO	EFFECTO SOBRE LAS UTILIDADES
Volumen de ventas	Incremento	Positivo
Inversión en cuentas por cobrar, debidas a compradores que no aceptan el descuento y que pagan pronto.	Disminución	Positivo
Inversión en cuentas por cobrar, debidas a nuevos clientes.	Incremento	Negativo
Gastos por deudas de cobro dudoso.	Disminución	Positivo
Utilidad por unidad.	Disminución	Negativo

Período del descuento por pronto pago.

El efecto neto de los cambios en el periodo de descuento por pronto pago es muy difícil de analizar debido a la naturaleza de las variables que participan.

Por ejemplo, si se aumentara, el periodo de descuento por pronto pago, se esperarían los cambios que registra la tabla siguiente:

VARIABLE	DIRECCIÓN DE CAMBIO	EFEECTO SOBRE LAS UTILIDADES
Volumen de ventas	Incremento	Positivo
Inversión en cuentas por cobrar, debidas a compradores que no aceptan el descuento y que pagan pronto.	Disminución	Positivo
Inversión en cuentas por cobrar, debidas a compradores que aceptan y obtienen el descuento por pronto pago, pero que pagan más tarde.	Incremento	Negativo
Inversión en cuentas por cobrar, debidas a nuevos clientes.	Incremento	Negativo
Gastos por deudas de cobro dudoso.	Disminución	Positivo
Utilidad por unidad.	Disminución	Negativo

Los problemas para determinar los resultados exactos de los cambios en el periodo de descuento por pronto pago se atribuyen directamente a las tres variables que afectan la inversión de la empresa en cuentas por cobrar. Si la empresa acortara el periodo del descuento por pronto pago, los efectos serían los opuestos a los recién descritos.

Período de crédito.

Los cambios en el periodo de crédito también afectan la rentabilidad de la empresa. Un incremento de la duración del periodo de crédito podría producir los siguientes efectos:

VARIABLE	DIRECCIÓN DEL EFECTO SOBRE LAS	
	CAMBIO	UTILIDADES
Volumen de ventas	Incremento	Positivo
Inversión en cuentas por cobrar	Incremento	Negativo
Gastos de deudas de cobro dudoso	incremento	Negativo

El incremento de la duración del periodo de crédito aumentaría las ventas, aunque también se elevarían la inversión en cuentas por cobrar y los gastos por deudas de cobro dudoso. De este modo, el efecto neto que produce el incremento de las ventas sobre las utilidades es positivo, en tanto que el aumento de la inversión en deudas por cobrar y de los gastos por las deudas de cobro dudoso afecta las utilidades en forma negativa. Una disminución en la duración del periodo de crédito produciría el efecto opuesto.

3.10 Política de crédito.

“La política de cobro de la empresa consiste en sus procedimientos para recuperar las cuentas por cobrar, cuando éstas se vencen.”¹⁴

La eficacia de esta política se evalúa, en parte, observando el nivel de gastos por deudas de cobro dudoso. Este nivel depende no sólo de la política de cobro, sino también de la política de crédito de la empresa.

Si uno supone que el nivel de deudas de cobro dudoso, atribuible a la política de cobro, es relativamente constante, se espera que el aumento de los gastos de cobranza reduzcan las deudas de cobro dudoso.

Entre los procedimientos que se utilizan con mayor frecuencia para evaluar las políticas de crédito y cobro están la razón del periodo promedio de cobro y la antigüedad de las cuentas por cobrar.

El Período promedio de cobro o tiempo promedio de las cuentas por cobrar.

Es útil para la evaluación de las políticas de crédito y cobranzas. Se calcula al dividir el saldo por las cuentas por cobrar entre el promedio de las ventas diarias.

14. Gitman, Lawrence J. "Principios de Administración Financiera". Cap. 17 Pág. 575

Antigüedad de las cuentas por cobrar.

“El análisis de antigüedad es una técnica que indica la proporción del saldo de las cuentas por cobrar que ha estado pendiente durante un periodo de tiempo específico.”¹⁵

Al destacar irregularidades, el analista puede descubrir la causa de las deficiencias del crédito y de cobranza. Esta técnica requiere que las cuentas por cobrar de la empresa se dividan en grupos basados en el momento de su origen.

Esta división se realiza en periodos de un mes, retrocediendo tres o cuatro meses inmediatamente anteriores.

Existen varias técnicas de cobro que se pueden utilizar. Conforme una cuenta se vence, la actividad de cobro se vuelve más personal e intensa.

Las técnicas de cobro más comunes son:

- ◆ **Cartas.** Después de cierto número de días, la empresa envía una carta amable, que recuerda al cliente su cuenta vencida. Si no la paga dentro de cierto periodo de tiempo después de que se envió la carta, la empresa manda otra más exigente.

- ◆ **Llamadas telefónicas.** Si las cartas no tuvieron éxito, se llama por teléfono al cliente para solicitar personalmente el pago inmediato. Esta llamada se dirige al departamento de cuentas por pagar del cliente. Si éste tiene una excusa razonable, se podría prolongar el periodo de pago.

15. Gitman, Lawrence J. "Principios de Administración Financiera". Cap. 17 Pág. 576

- ◆ **Visitas personales.** Esta técnica es mucho más común en el nivel de crédito al consumidor, pero los proveedores industriales también la pueden emplear con eficacia.
- ◆ **Agencias de cobro.** Una empresa podría encargarse de la recolección de las cuentas incobrables a un abogado o a una agencia de cobro. Los honorarios por este servicio son comúnmente bastante altos.
- ◆ **Acción legal.** La acción legal es el paso más estricto del proceso de cobro; es una alternativa al uso de una agencia de cobro. La acción legal directa no sólo es costosa, sino también puede conducir al deudor a la bancarrota, lo que reduciría la posibilidad de que realizara negocios futuros que garantizaran el pago final de la cantidad vencida.

3.11 Riesgo e incertidumbre.

“El riesgo se define como la posibilidad de enfrentar una pérdida financiera.”¹⁶ Los activos que tienen mayores probabilidades de pérdida se consideran más arriesgados que los que presentan menores probabilidades de pérdida. De modo más formal, el término riesgo se emplea de manera indistinta con el término incertidumbre, para hacer referencia a la variabilidad de los rendimientos relacionados con un activo específico.

Cuanto más seguro sea el rendimiento de un activo, menor será la variabilidad y, por tanto, menor será el riesgo.

16. Gitman, Lawrence J. "Principios de Administración Financiera". Cap.7 Pág.200

3.12 Estudio de la capacidad financiera de pago del cliente.

Cuando un cliente desea que una empresa le otorgue condiciones de crédito, el departamento de crédito comienza el proceso de evaluación pidiendo al solicitante que llene varias formas que requieren información y referencias de crédito y financieras. A partir de la solicitud, la empresa obtiene datos adicionales sobre otras fuentes. Si concedió un crédito anterior al mismo solicitante, la empresa contará con su propia información sobre el historial de pago de éste.

“Las principales fuentes externas de información de crédito son las siguientes:”¹⁷

- ◆ Estados financieros.
- ◆ Oficinas de intercambio de información de crédito.
- ◆ Centrales de información de crédito directa.
- ◆ Investigación bancaria.

17. Weston, Fred J. "Finanzas en Administración". Cap.10. Pág.563

3.13 Costo financiero de otorgar más días de crédito.

“Contribución adicional de utilidades por ventas”.¹⁸

Tal contribución por la ampliación de las normas de crédito, puede ser fácilmente calculada. Debido a que no se afectan los costos fijos por los cambios en el nivel de ventas, el único costo relevante para un cambio en las ventas, serían los costos en efectivo o variables. Se espera que las ventas se incrementen en un 5%, o 3,000 unidades.

La contribución a las utilidades por unidad equivale a la diferencia entre el precio de venta por unidad (\$10) y el costo variable por unidad (\$6). Por tanto, la contribución a las utilidades por unidad sería de \$4. Así, la contribución adicional a las utilidades totales por las ventas sería de \$12,000 (3,000 unidades x \$4 por unidad).

Costo de la inversión marginal en cuentas por cobrar.

El costo de la inversión marginal en cuentas por cobrar se calcula determinando la diferencia entre el costo del mantenimiento de las cuentas por cobrar antes y después de introducir la relajación de las normas de crédito. Puesto que aquí sólo se analizan los costos de desembolso en efectivo y no los costos fijos, el costo importante para este análisis es el costo variable.

La inversión promedio en cuentas por cobrar se calcula con la fórmula siguiente:

Inversión promedio en cuentas por cobrar =
costo variable de ventas anuales donde,
rotación de cuentas por cobrar

18. Gitman, Lawrence J. "Principios de Administración Financiera". Cap.9 Pág.251

Rotación de las cuentas por cobrar =

360

periodo promedio de cobro

El costo variable total de las ventas anuales, con el plan propuesto y el plan actual, se calcula de la manera siguiente, usando el costo variable por unidad de \$6.

Costo variable total de las ventas anuales:

Con el plan propuesto: ($\$6 \times 63,000$ unidades) = \$378,000

Con el plan actual : ($\$6 \times 60,000$ unidades) = \$360,000

El cálculo del costo variable total para ambos planes implica el uso directo del costo variable por unidad de \$6. Este último con el plan propuesto es de \$378,000, y con el plan actual es de \$360,000. Por tanto, el establecimiento del plan propuesto ocasionará el incremento del costo variable total de las ventas anuales de \$360,000 a \$378,000.

3.14 Informe de antigüedad de saldos.

“La antigüedad es una técnica que indica la proporción del saldo de las cuentas por cobrar que ha estado pendiente durante un periodo de tiempo específico”.¹⁹ Esta técnica requiere que las cuentas por cobrar de la empresa se dividan en grupos basados en el momento de su origen. Esta división se realiza en periodos de un mes, retrocediendo tres o cuatro meses.

Ejemplo:

Días Momento de 0 a 30 de 31 a 60 de 61 a 90 Más de 90
actual

Mes	Diciembre	Noviembre	Octubre	Septiembre	Agosto	Total
Cxc	\$60,000	\$40,000	\$66,000	\$26,000	\$8,000	\$200,000
%						
del						
total	30	20	33	13	4	100

La tabla muestra que el 30% de las cuentas por cobrar de la empresa es corriente, el 20% tiene un mes de retraso, el 33% tiene dos meses de retraso, el 13% tiene tres meses de retraso y el 4% tiene más de tres meses de retraso. Aunque los pagos parecen ser generalmente lentos, una irregularidad notable en estos datos es el porcentaje elevado de las cuentas por cobrar de octubre. Esto indica que ocurrió algún problema en octubre. La investigación podría señalar que el problema se debió a la contratación de un nuevo gerente de crédito, la aceptación de una cuenta nueva que hubiera realizado, una compra importante aún no pagada o una política de crédito ineficaz. Cuando surge una discrepancia de este tipo, el analista debe determinar su causa.

19. Gitman, Lawrence J. "Principios de Administración Financiera". Cap. 17 Pág. 576

Caso Práctico:

“Análisis de las cuentas por cobrar del hotel El Presidente, S.A. de C.V. en Acapulco, Guerrero”.

Antecedentes.

El destino turístico de Acapulco surge en uno de los lugares de la costa del Pacífico, transformándose rápidamente de un poblado de pescadores a uno de los centros turísticos más importantes del mundo.

El hotel, El Presidente está construido en una maravillosa zona de la bahía; surge un 28 de Marzo de 1958, con 146 habitaciones que constituyen su torre oriente.

Como consecuencia de la demanda que tuvo Acapulco como destino turístico, se decidió construir 220 habitaciones, que forman la torre poniente. La cual se vendió a mediados del año 1994.

En la actualidad, cuenta con una capacidad de 146 habitaciones, conformadas por penthouse, algunos de estos con albercas, suites Miramar, Jr. Suites "A", comunicadas entre sí, habitaciones tipo "A", tipo "B", con vista al mar, habitaciones costera sin balcón.

Los servicios con que cuenta, el hotel, son los siguientes:

- Restaurante Roca Sola.
- Cafetería Bugambilias.
- Restaurante La Palapa.
- Alberca y chapoteadero.

Asimismo cuenta con salón para convenciones, agencia de viajes, servicio médico y tabaquería.

Clasificación de las cuentas por cobrar.

Nuestras cuentas por cobrar las dividimos en dos grupos:

A) A cargo de clientes.

B) A cargo de otros deudores.

Dentro del primer grupo consideramos los documentos y cuentas a cargo de nuestros clientes del hotel, derivados de la renta de los cuartos, consumo de alimentos y bebidas, llamadas telefónicas de los clientes, etc.

En el segundo grupo consideramos los documentos y cuentas por cobrar a cargo de otros deudores, como es el arrendamiento de un salón y de un local, los préstamos a funcionarios y empleados, proveedores externos.

Nuestra política de crédito es de 15 días.

Misión.

En nuestro hotel tratamos cada día de crear una verdadera actitud de servicio y calidad al proveer hospitalidad a clientes nacionales y extranjeros y para lograrlo contamos con una organización eficiente que vigila el buen funcionamiento de las áreas a través de la dirección de alimentos y bebidas, subgerencia ejecutiva, ventas, contraloría, mantenimiento y recursos humanos, garantizando a nuestros clientes una satisfacción al 100%.

Visión.

Ser un hotel reconocido a nivel internacional por su excelencia en los servicios e instalaciones que ofrecemos, logrando la satisfacción total de nuestros clientes.

Filosofía.

El lado humano es primero creo en ti y estoy contigo, somos seres humanos atendiendo a seres humanos.

Planteamiento del problema.

El hotel, El Presidente S.A. de C.V. ha incrementado sus ventas, pero no tiene una buena recuperación de las cuentas por cobrar, esto les genera problemas de solvencia y liquidez.

El problema principal consiste en los créditos vencidos y esto ocasiona una elevada inversión en la cartera de los clientes y los respectivos problemas de solvencia y liquidez.

Por tal motivo se analizarán las cuentas, para demostrar que una correcta administración del crédito y una adecuada política de cobro, no permitirán en un futuro que se generen cuentas vencidas, y así proponer recomendaciones para una pronta recuperación de la cartera vencida que se viene arrastrando.

A continuación se presenta la información de la cartera de clientes del ejercicio 2003, proporcionada por el departamento de Contabilidad.

HOTEL EL PRESIDENTE S.A. DE C.V.

SALDOS MENSUALES DE CUENTAS POR COBRAR A CLIENTES.

Año 2003

MES	SALDOS
ENERO	\$ 5,072,649.13
FEBRERO	5,848,945.59
MARZO	6,338,711.40
ABRIL	6,755,227.62
MAYO	7,595,808.13
JUNIO	6,954,402.68
JULIO	3,952,743.55
AGOSTO	3,954,522.13
SEPTIEMBRE	3,900,438.04
OCTUBRE	3,448,348.97
NOVIEMBRE	3,426,632.31
DICIEMBRE	4,413,165.97
TOTAL	\$61,661,595.52

HOTEL EL PRESIDENTE S.A. DE C.V.

MONTOS DE COBRO POR MES DEL EJERCICIO 2003

Año 2003

MES	COBROS
ENERO	\$ 5.105,909.86
FEBRERO	1.878,228.93
MARZO	5.066,631.97
ABRIL	1.853,064.73
MAYO	2.507,131.52
JUNIO	5.083,540.58
JULIO	6.703,733.30
AGOSTO	2.946,541.30
SEPTIEMBRE	2.029,680.03
OCTUBRE	2.185,092.93
NOVIEMBRE	2.296,853.75
DICIEMBRE	2.299,782.07
TOTAL	\$39.956,190.97

HOTEL EL PRESIDENTE S.A. DE C.V.

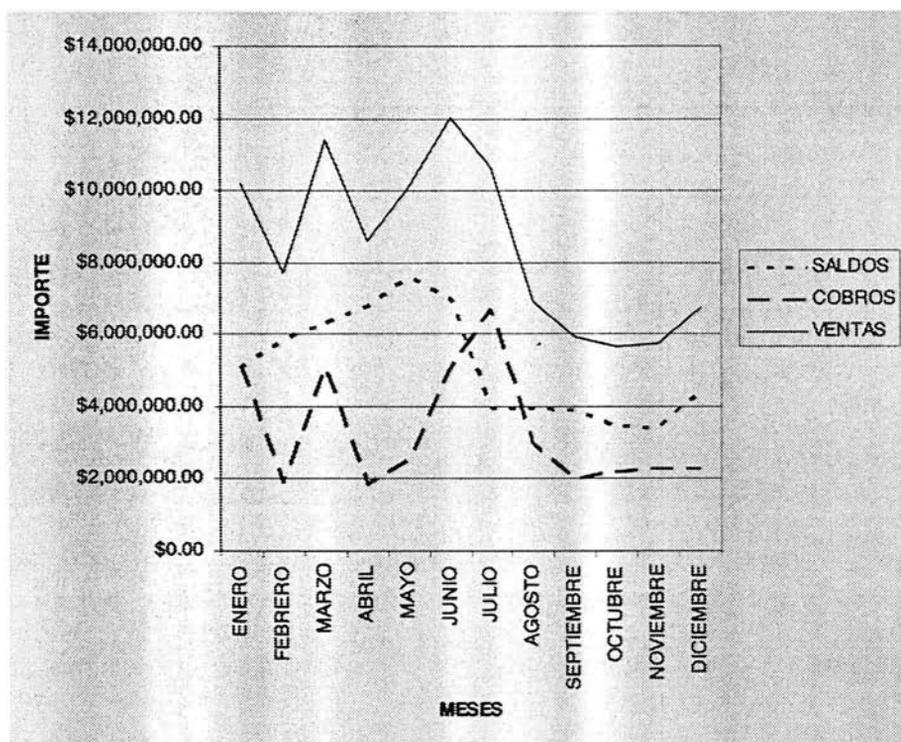
VENTAS NETAS MENSUALES DEL EJERCICIO 2003

Año 2003

MES	VENTAS
ENERO	S 10,178,558.99
FEBRERO	7,727,174.52
MARZO	11,405,343.37
ABRIL	8,608,292.35
MAYO	10,102,939.65
JUNIO	12,037,943.26
JULIO	10,656,476.85
AGOSTO	6,901,063.43
SEPTIEMBRE	5,930,118.07
OCTUBRE	5,633,441.90
NOVIEMBRE	5,723,486.06
DICIEMBRE	6,712,948.04
TOTAL	\$101,617,786.50

Con la información que se ha presentado, se realizará un análisis de la cartera de clientes, los cobros y las ventas. Se determinarán los días cartera, de esta manera será posible ver la tendencia mensual de estos indicadores para realizar una opinión más acertada sobre las cuentas por cobrar de esta empresa. Después de efectuar lo anterior se proseguirá con el análisis de la antigüedad de saldos que arroja la cartera, dicho análisis será mensual para facilitar la observación del comportamiento en cada uno de los plazos de crédito que otorga la compañía.

GRÁFICA LINEAL DE SALDOS, COBROS Y VENTAS



Análisis de los Cobros.

Este análisis consiste en graficar las cifras mensualmente, para poder observar su tendencia. De acuerdo a la información que nos ha sido otorgada se puede observar que la tendencia que arroja es positiva en algunos meses y negativa en otros.

En el primer semestre del ejercicio la tendencia se califica de manera positiva, exceptuando el mes de febrero, abril y mayo en los cuales se obtuvo una tendencia negativa ya que no se logró una mayor recuperación del saldo pendiente por cobrar.

En el segundo semestre del ejercicio la tendencia se muestra a la baja. Paulatinamente mes a mes se cobra menos hasta llegar al mes de diciembre con un cobro de \$2,299,782.07 que es aproximadamente la mitad del saldo pendiente de \$4,413,165.97.

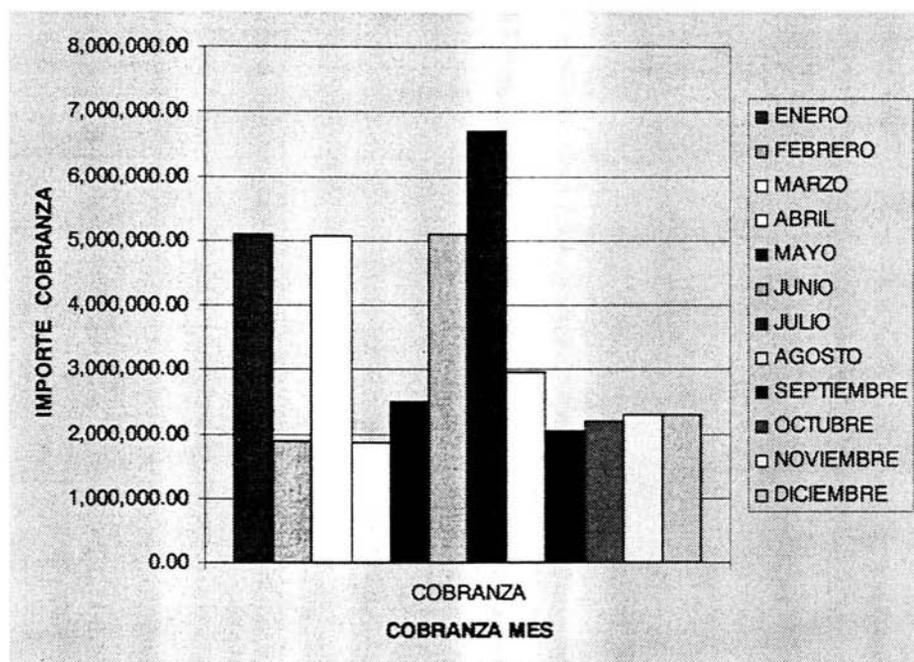
Analizando los cobros se puede observar que en algunos meses logran tener una buena tendencia en la recuperación de los cobros, pero no es así en otros meses. Esto demuestra que la política de cobro se ha relajado, lo cual acrecentará los problemas de liquidez que tiene el hotel.

HOTEL EL PRESIDENTE S.A. DE C.V.

ANÁLISIS DE LOS COBROS.

MES	COBRANZA
ENERO	\$5,105,909.86
FEBRERO	1,878,228.93
MARZO	5,066,631.97
ABRIL	1,853,064.73
MAYO	2,507,131.52
JUNIO	5,083,540.58
JULIO	6,703,733.30
AGOSTO	2,946,541.30
SEPTIEMBRE	2,029,680.03
OCTUBRE	2,185,092.93
NOVIEMBRE	2,296,853.75
DICIEMBRE	2,299,782.07
TOTAL	\$39,956,190.97

GRAFICA DE TENDENCIA DE COBROS 2003



Análisis de las ventas.

La tendencia que muestran las ventas se puede catalogar como positiva teniendo mayor venta en aquellos meses donde hay temporada alta en los hoteles, que pueden ser los meses de Enero a Julio, las ventas disminuyen en aquellos meses donde no hay una temporada alta.

Se cierra el año con unas ventas de casi 7 millones, que se considera una tendencia positiva; pero al analizar la cobranza se observa que ésta tiene una tendencia negativa.

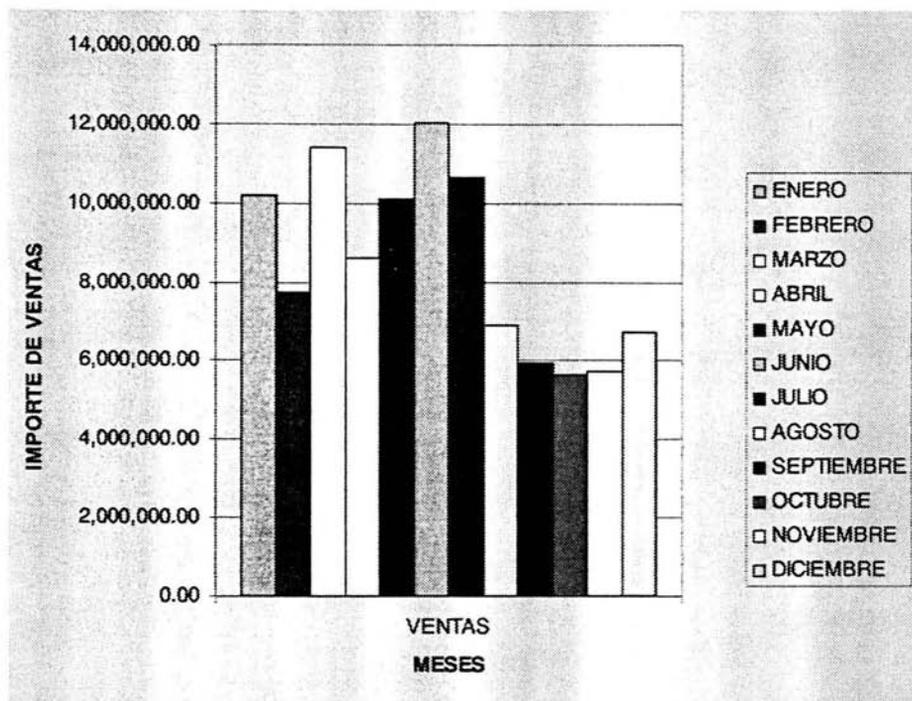
Sin embargo las ventas se verían mejor reflejadas si se llevara un adecuado control y una buena administración en cuanto a las políticas de cobro, que es lo que provoca que existan problemas de liquidez y solvencia.

HOTEL EL PRESIDENTE S.A. DE C.V.

ANÁLISIS DE VENTAS.

MES	VENTAS
ENERO	\$ 10,178,558.99
FEBRERO	7,727,174.52
MARZO	11,405,343.37
ABRIL	8,608,292.35
MAYO	10,102,939.65
JUNIO	12,037,943.26
JULIO	10,656,476.85
AGOSTO	6,901,063.43
SEPTIEMBRE	5,930,118.07
OCTUBRE	5,633,441.90
NOVIEMBRE	5,723,486.06
DICIEMBRE	6,712,948.04
TOTAL	\$101,617,786.50

GRÁFICA DE TENDENCIA DE VENTAS 2003



Análisis de la Rotación de cuentas.

Al realizar el análisis de la rotación de cuentas por cobrar a clientes, nos encontramos en el primer semestre una tendencia a la baja, esto quiere decir que el período de recuperación de las cuentas es muy lento. Por otro lado, como se muestra en la tendencia de cartera, en el segundo semestre la tendencia es decreciente de igual forma, por lo que el período se prolonga y como ya se mencionó, se cae en la insolvencia y falta de liquidez.

El análisis de la rotación de cuentas por cobrar a clientes es un indicador con el cual se debe comparar con la política de crédito que ejerce la empresa, para poder observar la variación de sus indicadores contra la política, y con esto probar la efectividad o no de esta.

En la información de días cartera la tendencia comienza a la par con el año y va a la alta hasta llegar casi a la mitad del año, en esas fechas se recuperó en un plazo por arriba de la política que tienen. En la segunda mitad del año empiezan a disminuir los días, en algunos meses el período de recuperación está por arriba de la política que manejan, puesto que el período de recuperación, deberían ser 15 días.

Con el análisis de la cobranza efectuado, junto al análisis de venta y el análisis de la rotación de cuentas por cobrar, se observa que se está dejando de cobrar y esto se refleja en el análisis de la cobranza que en el segundo semestre del 2003 ha disminuido cerca de un 50%, por consiguiente el período de recuperación se prolonga.

HOTEL EL PRESIDENTE, S.A. DE C.V.
ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR A CLIENTES

$$\frac{\text{VENTAS NETAS}}{\text{SALDO MENSUAL DE CUENTAS POR COBRAR}} = \text{IGUAL FACTOR DE ROTACIÓN}$$

$$\frac{30}{\text{FACTOR DE ROTACION}} = \text{IGUAL DIAS CARTERA}$$

ENERO

$$\frac{\text{VENTAS}}{\text{SALDOS DE C X C}} = \frac{10.178.558.99}{5.072.649.13} = 2.01$$

SALDOS DE C X C 5,072,649.13

SUSTITUYENDO LOS DATOS EN LA FORMULA

FACTOR	=	2.01
DIAS CARTERA	=	14.95

FEBRERO

$$\frac{\text{VENTAS}}{\text{SALDOS DE C X C}} = \frac{7.727.174.52}{5.848.945.59} = 1.321$$

SALDOS DE C X C 5,848,945.59

SUSTITUYENDO LOS DATOS EN LA FORMULA

FACTOR	=	1.32
DIAS CARTERA	=	22.70

MARZO

VENTAS	=	<u>11,405,343.37</u>	=	1.799
SALDOS DE C X C		6,338,711.40		

SUSTITUYENDO LOS DATOS EN LA FORMULA

FACTOR	=	1.79
DIAS CARTERA	=	16.67

ABRIL

VENTAS	=	<u>8,608,292.35</u>	=	1.274
SALDOS DE C X C		6,755,227.62		

SUSTITUYENDO LOS DATOS EN LA FORMULA

FACTOR	=	1.27
DIAS CARTERA	=	23.54

MAYO

VENTAS	=	<u>10,102,939.65</u>	=	1.330
SALDOS DE C X C		7,595,808.13		

SUSTITUYENDO LOS DATOS EN LA FORMULA

FACTOR	=	1.33
DIAS CARTERA	=	22.55

JUNIO

VENTAS	=	<u>12,037,943.26</u>	=	1.730
SALDOS DE C X C		6,954,402.68		

SUSTITUYENDO LOS DATOS EN LA FORMULA

FACTOR	=	1.73
DIAS CARTERA	=	17.33

JULIO

VENTAS	=	<u>10,656,476.85</u>	=	2.695
SALDOS DE C X C		3,952,743.55		

SUSTITUYENDO LOS DATOS EN LA FORMULA

FACTOR	=	2.69
DIAS CARTERA	=	11.12

AGOSTO

VENTAS	=	<u>6,901,063.43</u>	=	1.745
SALDOS DE C X C		3,954,522.13		

SUSTITUYENDO LOS DATOS EN LA FORMULA

FACTOR	=	1.74
DIAS CARTERA	=	17.19

SEPTIEMBRE

$$\frac{\text{VENTAS}}{\text{SALDOS DE C X C}} = \frac{5.930,118.07}{3,900,438.04} = 1.520$$

$$\text{SALDOS DE C X C} = 3,900,438.04$$

SUSTITUYENDO LOS DATOS EN LA FORMULA

FACTOR	=	1.52
DIAS CARTERA	=	19.73

OCTUBRE

$$\frac{\text{VENTAS}}{\text{SALDOS DE C X C}} = \frac{5.633,441.90}{3,448,348.97} = 1.633$$

$$\text{SALDOS DE C X C} = 3,448,348.97$$

SUSTITUYENDO LOS DATOS EN LA FORMULA

FACTOR	=	1.63
DIAS CARTERA	=	18.36

NOVIEMBRE

$$\frac{\text{VENTAS}}{\text{SALDOS DE C X C}} = \frac{5.723,486.06}{3,426,632.31} = 1.670$$

$$\text{SALDOS DE C X C} = 3,426,632.31$$

SUSTITUYENDO LOS DATOS EN LA FORMULA

FACTOR	=	1.67
DIAS CARTERA	=	17.96

DICIEMBRE

VENTAS	=	<u>6,712,948.04</u>	=	1.521
SALDOS DE C X C		4,413,165.97		

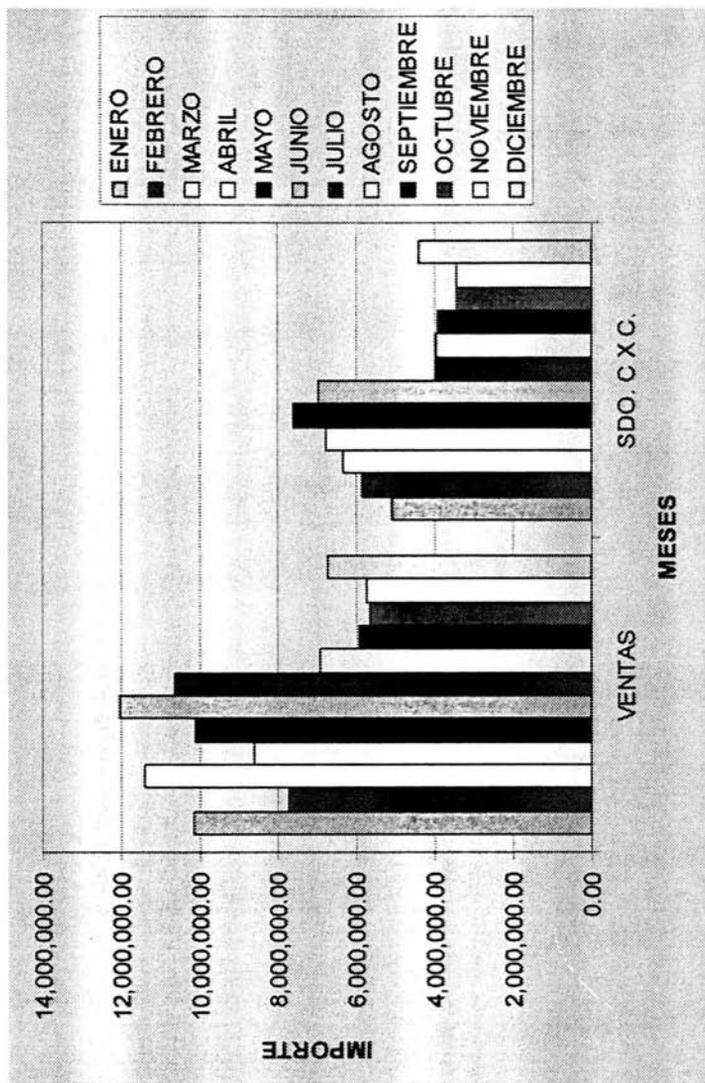
SUSTITUYENDO LOS DATOS EN LA FORMULA

FACTOR	=	1.52
DIAS CARTERA	=	19.72

HOTEL EL PRESIDENTE S.A. DE C.V.
ANÁLISIS DE CARTERA MENSUAL PERIODO 2003

	VENTAS	SDO. C X C.	FACTOR DE ROTACIÓN	DIAS PROMEDIO DE COBRO
ENERO	10,178,558.99	5,072,649.13	2.01	14.95
FEBRERO	7,727,174.52	5,848,945.59	1.32	22.70
MARZO	11,405,343.37	6,338,711.40	1.79	16.67
ABRIL	8,608,292.35	6,755,227.62	1.27	23.54
MAYO	10,102,939.65	7,595,808.13	1.33	22.55
JUNIO	12,037,943.26	6,954,402.68	1.73	17.33
JULIO	10,656,476.85	3,952,743.55	2.69	11.12
AGOSTO	6,901,063.43	3,954,522.13	1.74	17.19
SEPTIEMBRE	5,930,118.07	3,900,438.04	1.52	19.73
OCTUBRE	5,633,441.90	3,448,348.97	1.63	18.36
NOVIEMBRE	5,723,486.06	3,426,632.31	1.67	17.96
DICIEMBRE	6,712,948.04	4,413,165.97	1.52	19.72

GRAFICA DE DÍAS DE CARTERA PERIODO 2003



HOTEL EL PRESIDENTE S.A. DE C.V.

ANTIGÜEDAD DE SALDOS DE CUENTAS POR COBRAR PERIODO 2003

Plazo	Por vencer	30	60	90	Más de 90	Total
ENERO	\$ 1,065,256.32	\$ 760,897.37	\$ 963,803.33	\$ 1,014,529.83	\$ 1,268,162.28	\$5,072,649.13
FEBRERO	\$ 1,111,299.66	\$ 1,052,810.21	\$ 994,320.75	\$ 1,286,768.03	\$ 1,403,746.94	\$5,848,945.59
MARZO	\$ 1,267,742.28	\$ 1,014,193.82	\$ 950,806.71	\$ 1,521,290.74	\$ 1,584,677.85	\$6,338,711.40
ABRIL	\$ 1,486,150.08	\$ 1,283,493.25	\$ 1,418,597.80	\$ 1,756,359.18	\$ 810,627.31	\$6,755,227.62
MAYO	\$ 1,747,035.87	\$ 1,519,161.63	\$ 1,215,329.30	\$ 2,050,868.20	\$ 1,063,413.14	\$7,595,808.13
JUNIO	\$ 1,669,056.64	\$ 1,460,424.56	\$ 1,182,248.46	\$ 1,738,600.67	\$ 904,072.35	\$6,954,402.68
JULIO	\$ 988,185.89	\$ 869,603.58	\$ 711,493.84	\$ 909,131.01	\$ 474,329.23	\$3,952,743.55
AGOSTO	\$ 1,028,175.75	\$ 909,540.09	\$ 751,359.21	\$ 830,449.65	\$ 434,997.43	\$3,954,522.13
SEPTIEMBRE	\$ 1,053,118.27	\$ 624,070.08	\$ 546,061.33	\$ 1,092,122.65	\$ 585,065.71	\$3,900,438.04
OCTUBRE	\$ 965,537.71	\$ 586,219.32	\$ 413,801.88	\$ 1,000,021.20	\$ 482,768.86	\$3,448,348.97
NOVIEMBRE	\$ 993,723.37	\$ 822,391.75	\$ 445,462.20	\$ 788,125.43	\$ 376,929.55	\$3,426,632.31
DICIEMBRE	\$ 1,059,159.83	\$ 706,106.56	\$ 970,896.51	\$ 1,103,291.49	\$ 573,711.58	\$4,413,165.97

PROMEDIO	\$14,434,441.67	\$11,608,912.21	\$10,564,181.33	\$15,091,558.07	\$9,962,502.24
MENSUAL	12	12	12	12	12
	\$1,202,870.14	\$967,409.35	\$680,348.44	\$1,257,629.84	\$830,208.52

Antigüedad de Saldos.

Como se puede observar en las tablas mensuales de la antigüedad de saldos de las cuentas por cobrar, en la mayoría de los meses muestra entre un 19% y un 29% de saldos por vencer y el resto vencido. La tendencia mensual de estas cifras se mueven muy poco, la mayoría de los porcentajes de saldos por vencer caen en este rango, por lo tanto, y lo que nos interesa, los saldos vencidos forman entre 81% y un 71% del total de la cartera.

Con respecto a la antigüedad de saldos promedios, estos se obtuvieron de sumar cada una de las cifras mensuales y después dividirlos entre 12 meses. Los resultados hablan de que existe un aproximado de 23% por vencer y un 77% vencido. Lo más preocupante observado en la tabla de antigüedad de saldos es el porcentaje que guarda el rubro de 90 días.

Lo importante ahora es recuperar la cartera vencida de 90 días, a continuación se propone una estrategia de cobranza para poder recuperar esa cartera.

Recomendaciones.

Para que esta propuesta llegue a ser efectiva se deberá realizar una detallada revisión de los procedimientos de crédito y de cobros que se esté llevando a cabo. Se propone lo siguiente:

- Se otorgarán créditos a clientes cuya investigación arroje un grado de endeudamiento no mayor al 60%.
- En caso de que los indicadores financieros nos indiquen cifras mayores al 60%, y aún así se otorgue crédito, este deberá ser bajo la firma de un contrato y de un pagaré a favor de la compañía.
- Se detendrá la facturación a clientes que tengan saldos vencidos.
- La comunicación con el departamento de ventas será primordial, para indicar que clientes tienen atraso, para llevar un mejor control con la recuperación de las carteras.
- Se realizarán controles de día de revisión y pagos por clientes para que toda factura sea programada lo más pronto posible.
- Se cobrará una comisión que será determinada según el monto y la morosidad del cliente.
- La capacitación que se le otorgue al personal encargado de conceder crédito y al que efectúa la acción de cobro, será muy importante con el fin de crear un criterio unificado a favor de la compañía.

Con las propuestas descritas anteriormente, si se cumplieran, además de llevar un buen control se pueden obtener resultados favorables.

Hay que destacar que el otorgamiento de crédito debe ser precedido por una adecuada investigación del cliente potencial, ya que en un buen porcentaje, de cómo se realice el estudio depende el retorno de los créditos.

El control debe ser constante y rígido, para poder corregir desviaciones a tiempo y tener una cartera de clientes lo más sana posible. Esto traerá beneficios a la empresa, pero solucionando este problema se puede mejorar de manera notable, para evitar caer en la insolvencia y escasez de efectivo.

Otra forma para evaluar a nuestros clientes se demuestra en el siguiente ejemplo:

ALBA TOURS.

- 1.- Antigüedad en el ramo.
- 2.- Garantías.
- 3.- Avaes.
- 4.- Reconocimiento de pago. (Proveedores).
- 5.- Liquidez.
- 6.- Capacidad de pago. (Bancos).
- 7.- Crecimiento anual.
- 8.- Endeudamiento.
- 9.- Principales clientes.
- 10.- Calidad del producto o servicio.

Concepto	Evaluación (A)	Ponderación (B)	Total (Ax B)
1.-	3	2	6
2.-	2	8	16
3.-	-1	6	-6
4.-	-2	4	-8
5.-	1	7	7
6.-	3	7	21
7.-	1	3	3
8.-	-2	5	-10
9.-	-1	3	-3
10.-	1	5	5
Total		50	85

De la columna (A X B) obtener:

Suma de puntos positivos	58
Suma de puntos negativos	<u>27</u>
Suma total	85

$$\% \text{ de calidad del cliente} = \frac{\text{Suma de puntos positivos}}{\text{Suma total}} = \frac{58}{85} \times 100 = 68\%$$

A = Evaluación con puntos hasta 5 (positivos o negativos)

B = Ponderación con un total máximo de 50 puntos.

INTERPRETACIÓN DE LA POSICIÓN COMPETITIVA.

% Posición competitiva	Posición competitiva	Características	Sugerencias
0%	Muy mala	Organización no Reconocida y con Poco impacto en su mercado	Requiere actuar de inmediato para hacer Frente al nivel de competitividad,. Elaborar estrategias y Atender de inmediato los puntos más críticos. Investigar y resolver Problemática.
Del 0% al 30%	Regular	Organización que Empieza a figurar en la lista de competidores	Establecer sistema de información para reconocer las tendencias del mercado, Corregir de raíz anomalías organizacionales de eficiencia. Efectuar planeación táctica estratégica y seguimiento.
Del 30% al 70%	Buena	Organización con capacidad para ocupar posiciones de liderazgo.	Clarificar cuales son sus factores claves de éxito. Elaborar planeación que mantenga y asegure el desarrollo de estos y otros factores.

Del 70% al 100%	Muy buena	Organización que Ocupa posiciones de liderazgo.	Continuar implantando nuevas reglas de Juego que permitan continuar con su calidad como forma de vida organizacional.
-----------------	-----------	---	---

En este caso el resultado es del 68%, esto quiere decir que su posición competitiva es buena y es una organización con capacidad para ocupar posiciones de liderazgo.

Conclusión.

Este trabajo nos mostró entre otros aspectos de interés, que las cuentas por cobrar son un importante rubro dentro del activo de toda organización, del manejo adecuado de éstas, depende el contar con los fondos necesarios para hacer frente a los compromisos contraídos, o bien, al realizar inversiones que retribuyan rendimientos para la empresa.

Con la información que proporcionó la empresa se realizó un estudio para proponer posibles soluciones para la recuperación de las cuentas por cobrar, con el fin de poder recuperar los créditos de una manera adecuada y favorable. Al negociar con cada cliente se deberán respetar las políticas que se establezcan, esto permitirá a la empresa recuperar las cuentas por cobrar más eficientemente.

Durante el desarrollo del análisis se puede observar que la tendencia de cobro está dentro de un rango positivo; siempre y cuando no pasen del cierre de cada mes.

Algunas deficiencias que se identificaron fueron que si no se cumplen con las políticas de la empresa se afectan los cierres de cada mes. Por lo tanto el control en las políticas de crédito debe ser constante para poder corregir estas deficiencias a tiempo y tener una cartera de clientes lo más sana posible.

Se propone implementar algunas estrategias para que disminuyan el costo de las cuentas por cobrar, a continuación se describen algunas:

- Se otorgarán créditos a clientes cuya investigación arroje un grado de endeudamiento no mayor al 60%.
- En caso de que los indicadores financieros nos indiquen cifras mayores al 60%, y aún así se otorgue crédito, éste deberá ser bajo la firma de un contrato y de un pagaré a favor de la compañía.

El contador o administrador financiero será el encargado de tomar estas decisiones, en base a los recursos disponibles. Es por eso que es de vital importancia que la rotación de los créditos sea la adecuada y se aplique correcta y estrictamente.

BIBLIOGRAFIA.

- ◆ García, Mendoza Alberto. **Análisis e interpretación de la información financiera reexpresada.** Editorial CECSA.
- ◆ Weston fred J., Copeland Thomas E., **Finanzas en Administración.** Novena Edición, Editorial Mc. Graw Hill.
- ◆ Besley Scott. **Fundamentos de Administración Financiera.** Editorial Mc. Graw Hill.
- ◆ Gitman, Lawrence J. **Principios de Administración Financiera.** Octava edición, edición abreviada. Editorial Prentice Hall.
- ◆ Gitman, Lawrence J. **Administración Financiera Básica.** Tercera edición, Editorial Harla.