

Finanzas en Mercadeo

Administración de Cuentas por Cobrar

Evaluación de la Política de Crédito (Método de Valor Presente Neto)

- Un modelo integrado debe considerar las interrelaciones que existen entre la oportunidad y el monto de todos los flujos de efectivo implícitos en las decisiones de política de activos circulantes.
- Ya que al concentrarse en los flujos de efectivo a lo largo del tiempo, dentro del marco del valor actual neto, en lugar de las medidas tradicionales contables, se va mucho más lejos en términos de la integración de los elementos de la administración de los activos circulantes, que permiten alcanzar el objetivo de la maximización de la riqueza de la empresa.
- Bajo esta perspectiva, los autores **William R. Sartoris y Ned C. Hill** formularon en 1981 el enfoque del valor presente neto de los flujos de efectivo para el análisis de las políticas alternativas de crédito.

Evaluación de la Política de Crédito (Método de Valor Presente Neto)

- Este modelo es muy flexible ya que considera las diferencias que presenta cada política de crédito en cuanto a:
 - Precios
 - Costos
 - Descuentos Comerciales
 - Tasa de pérdida por malas cuentas
 - Programación de los flujos de efectivo
 - Efectos de inversiones en capital de trabajo
 - Tasa de crecimiento de las ventas
 - Puede considerar todas esas variables de manera simultánea o en cualquier combinación.

Modelo Sartoris – Hill (Caso Práctico)

- Valor Actual Neto de Política de Crédito Actual (VAN_0):

$$VAN_0 = \left[\frac{P_0 Q_0 (1 - b_0)}{(1 + K_0)^{T_0}} \right] - C_0 Q_0$$

- Valor Actual Neto de Política de Crédito Propuesta (VAN_1):

$$VAN_1 = \left[\frac{P_1 Q_1 (1 - b_1)}{(1 + K_1)^{T_1}} \right] - C_1 Q_1$$

Modelo Sartoris – Hill (Caso Práctico)

- **INDUSTRIAS AJAX, SA DE CV produce muebles para el hogar.** Las ventas a crédito son constantes a lo largo de todo el año, arrojando un promedio de 50 unidades por día a un precio de \$5,000 cada una; los costos son de \$3,500 por cada unidad.
- Tomando como base el promedio ponderado, las cobranzas de efectivo se reciben después de 40 días, contados a partir de la fecha de la venta y los términos de la venta son: neto 30; sin embargo, algunos clientes demoran el pago.
- La tasa actual de pérdidas por cuentas malas es del 2%. Además, la empresa AJAX ha calculado que su tasa diaria de interés es del 0.06%.
- Bajo esta situación los dirigentes de la empresa AJAX están considerando el ampliar sus términos de venta a 45 días. Con dicha acción se ha estimado que las ventas aumentarían a 60 unidades por día, pero la razón de pérdidas por cuentas malas aumentaría al 3%, y el período promedio de cobranza aumentará 50 días.

Modelo Sartoris – Hill (Evaluación de otorgamiento de crédito a clientes)

- Se debe conceder crédito a un nuevo cliente, siempre que el VAN esperado en dicha operación sea positivo; es decir, que el valor presente de las entradas de efectivo sea superior a egreso inicial (inversión, costo de la mercadería, costos variables de la operación, etc.).
- Si el VAN es negativo, no debe otorgarse el crédito.
- Ejemplo: La empresa “ABC” estima que “Fulanito” desea comprar \$1,000.00 en mercancías al crédito y estima que hay una probabilidad del 95% de que el cliente pague a los tres meses y una probabilidad del 5% de incumplimiento total (no pagar nada).
- Suponga una inversión del 80% en el momento de la venta y un rendimiento requerido de 20% anual. ¿Cuál es el VAN del otorgamiento del crédito?

Modelo Sartoris – Hill (Probabilidad de pago de indiferencia)

- Representa la tasa de probabilidad de pago dentro del plazo establecido del crédito que genera un Valor Actual Neto igual a “CERO”, es decir, un rendimiento esperado que iguala al rendimiento requerido.
- Probabilidad de indiferencia = $(C \cdot Q \cdot (1+K)^T) / (P \cdot Q)$
- El crédito debe otorgarse siempre que las probabilidades de pago del cliente superen a las probabilidades de pago de indiferencia.
- ¿Cuál es la probabilidad de pago de indiferencia para el caso de la empresa “ABC”?

Modelo Sartoris – Hill (Evaluación de políticas de crédito a clientes específicos)

- Juan Pérez gerente general de “**Beefalo**”, S.A. está considerando la propuesta de Restaurantes “**Cuchirico**”, su principal cliente, que actualmente realiza compras diarias \$10,000 y solicita descuentos por pronto pago de 3%, por una reducción en su período de pago de 30 a 10 días y un incremento en sus compras del 2%.
- Se le pide evaluar la propuesta con el Valor actual neto, considerando una tasa de rendimiento requerida del 18% anual y un margen de contribución del 40% de las ventas.

CASO PRÁCTICO

Una compañía utiliza actualmente condiciones de crédito neto 45, y está considerando cambiar a 2/15, neto 45. Los efectos esperados de esta política más liberal son:

Rubro	Política Actual	Política Propuesta
Condiciones de crédito	n / 45	2/15 , n /45
Ventas al crédito	\$1,000,000.00	\$1,050,000.00
Costo de Ventas (en el momento 0)	\$600,000.00	\$630,000.00
Pérdidas por cuentas incobrables	1.50%	1%
Patrón de Cobranza	98.5% en 1.5 meses	70% en 0.5 meses 29% en 1.5 meses
Rendimiento Requerido	1% mensual	1% mensual

Determine: Pérdidas por Ctas. Incobrables, Descuentos Aprovechados, Perfil de Fondos y VAN de cada política. ¿Debe efectuarse el cambio?