

Ejemplo de Análisis de Cuentas por Cobrar

La capacidad de una compañía para realizar la cobranza a sus clientes incluye el análisis y cálculo de lo siguiente:

- Rotación de cuentas por cobrar.
- Número de días de cuentas por cobrar.

La realización de las cuentas por cobrar incrementa la solvencia de una compañía. Además, el dinero captado a partir de la cobranza se puede emplear para optimizar y extender las operaciones. Asimismo, la cobranza pronta disminuye los riesgos de incobrabilidad.

DATOS EMPRESA EMPRENDEDORES:		
Concepto	2018	2017
Ventas Netas	149,800.00	120,000.00
Cuentas por Cobrar (netas)		
Inicio de año	12,000.00	14,000.00
Fin de año	11,500.00	12,000.00
Total	23,500.00	26,000.00

Cuentas por cobrar promedio = 11,750.00 13,000.00

Rotación de cuentas por cobrar = $\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Cuentas por cobrar promedio}}$

Rotación de cuentas por cobrar =	12.75	9.23
----------------------------------	-------	------

El incremento de la rotación de las cuentas por cobrar de 9.23 a 12.75 representa que la cobranza ha mejorado.

Número de días de venta por cobrar = $\frac{\text{Cuentas por cobrar promedio}}{\text{Ventas diarias promedio}}$

Ventas diarias promedio = $\frac{\text{Ventas netas}}{365 \text{ días}}$

Ejemplo de Análisis de Cuentas por Cobrar

DATOS	2018	2017
Cuentas por cobrar promedio	11,750.00	13,000.00
Ventas diarias promedio	410.41	328.77
Número de días de ventas por cobrar	28.63	39.54

El número de días de ventas por cobrar es una estimación de los días de las cuentas por recuperar, generalmente se compara con los plazos de crédito.

Emprendedores fue más ineficiente en su cobranza en el 2017 considerando que sus plazos de crédito son de 30 días, lo cual mejoró para 2018.

REFERENCIA:

Warren Reeve Duchac (2010). Contabilidad Administrativa (10ª Edición). México. Cengage Learning.