

# Políticas de Crédito

Si preguntáramos a los empresarios qué elegirían, ¿vender sus productos al riguroso contado o a crédito?, quizás ellos responderían: "siempre que los presupuestos de ventas no se perjudiquen, desearíamos las ventas de riguroso contado, ya que el pago es inmediato, aunado a esto, los gastos derivados del manejo de crédito se eliminarían". Por lo tanto, las compañías preferirían vender solamente al contado.

Ahora bien, ¿entonces por qué el crédito? El principal motivo por el que la gran mayoría de las compañías ofrecen las ventas a crédito, es porque sus contendientes también lo hacen. Piense, ¿qué haría usted si se le diera la coyuntura de adquirir el mismo bien al mismo monto a dos compañías distintas, pero una le pidiera el pago en el momento de la compra, mientras que la otra le accediera pagar el producto en un mes después sin ningún costo agregado? Por tal motivo, las firmas optarían retardar sus pagos, fundamentalmente cuando no existen costos añadidos por la tardanza.

Por todo lo anterior, la administración correcta del crédito es muy significativa porque un saldo acreedor descomunal es muy costoso en relación con la inversión en cuentas por cobrar y su sostenimiento, mientras que uno demasiado chico puede incitar la pérdida de ventas rentables. El sostenimiento de las cuentas por cobrar tiene costos directos e indirectos; pero también un incentivo importante, el cual es que la concesión del crédito aumentará las utilidades pudiendo expandir la riqueza de los socios, de tal forma que es muy importante que el administrador financiero comprenda cómo puede administrar de una manera eficiente y eficaz las actividades de crédito de la empresa.

Una vez que se comentó la importancia de la correcta administración del crédito, es necesario definir qué es una política de crédito, siendo esta un número de decisiones que engloban los lineamientos de crédito de una organización, los plazos de crédito, las formas empleadas para cobrar y los procedimientos implementados de control del crédito.

# Políticas de Crédito

Los factores primordiales y controlables que afectan a la demanda de mercancías de una entidad son los precios de venta, la calidad del bien, la mercadotecnia y la política de crédito de la empresa, esta incluye las causas que enunciaremos a continuación:

Las políticas de crédito se refieren a la solidez y a la dignidad crediticia que el cliente debe tener para acceder a que le autoricen un crédito.

La política de crédito de la compañía es detectar qué clientes califican según los lineamientos de crédito y el límite de este.

También hay que tener en cuenta la probabilidad de que un cliente liquide lentamente o tal vez no lo haga y cree una pérdida debido a una cuenta incobrable.