Condiciones de Crédito

Las condiciones con respecto a la flexibilidad, costo y grado de riesgo de la deuda a corto plazo en contraste con la deuda a largo plazo, dependen considerablemente del tipo de financiamiento a corto plazo que se obtenga. El crédito a corto plazo es cualquier pasivo originalmente programado para pagarse en un año.

En ocasiones, las compañías adquieren bienes a crédito de otras compañías, por lo que registran esa deuda como una cuenta por pagar. A este financiamiento se le denomina crédito comercial; es la forma más habitual de las deudas a corto plazo y generalmente representa el cuarenta por ciento del pasivo a corto plazo de una compañía promedio del tipo no financiero. Dicho porcentaje se incrementa en las empresas más pequeñas, lo anterior ya que dichas empresas no califican para obtener otras fuentes de financiamiento, por lo que recurren normalmente al crédito comercial.

NORMAS DE CRÉDITO

Lineamientos que muestran la solidez financiera mínima que un cliente debe poseer para que se le otorgue un crédito.

Los términos de crédito son las condiciones que reglamentan las ventas a crédito, especialmente respecto a los acuerdos de pago. Las compañías necesitan fijar la fecha en la cual comienza el periodo de crédito, el lapso de tiempo de que dispone el cliente para solventar las compras a crédito antes de que su cuenta se considere atrasada, y si se deberían brindar descuentos en efectivo por pronto pago. Un examen de los términos de crédito celebrados por las compañías de Estados Unidos muestra importantes variaciones a lo largo de la industria, ya que los mismos fluctúan desde el efectivo antes de la entrega y el efectivo simultáneo a la entrega hasta la oferta de descuentos en efectivo por pronto pago. Por ejemplo, una compañía que ofrece términos de 2/10, neto 30; es decir, les otorga a sus clientes un descuento de 2% sobre el precio de compra si la cuenta se liquida el décimo día o antes contados desde la fecha de facturación; de lo contrario se liquidará la totalidad de la cuenta (el monto neto) a más tardar el día 30 después de la fecha de facturación.

Debido a la naturaleza competitiva del crédito comercial, la mayoría de los administradores financieros, cuando fijan los términos de crédito, aplican las políticas del ramo de negocio en que se desempeñan.

La política de cobranza se refiere a los pasos que sigue la empresa para requerir la liquidación de sus cuentas por cobrar. La empresa necesita establecer la fecha y la forma en la cual la

Condiciones de Crédito

notificación de la venta a crédito se dará al comprador. Mientras más rápido reciba un cliente una factura, más pronto podrá liquidar la cuenta. En la actualidad, las compañías recurren cada vez más a los medios electrónicos para hacer llegar las facturas a los clientes. Una de las decisiones más relevantes de la política de cobranza es la forma como deben manejarse las cuentas morosas. Por ejemplo, se puede mandar una notificación a los clientes cuando su saldo tenga un atraso de diez días, o una más severa, seguida de una llamada telefónica, si el pago no se recibe dentro de 30 días; por último, la cuenta podría enviarse a un despacho de cobranza después de 90 días.

Referencia:

Scott B. Eugene B. (2000). Fundamentos de Administración Financiera (12ª Edición). México. Mc. Graw Hill.