

CAPITAL DE TRABAJO

Una empresa puede tener muchas ventas y aun así enfrentar problemas financieros si tarda demasiado en cobrar a sus clientes; de hecho, reducir solo unos días el tiempo de cobro puede liberar una cantidad importante de efectivo y mejorar significativamente el capital de trabajo sin necesidad de solicitar financiamiento externo.



<https://share.google/OMRfFNOm7R4ZbKV44>

CUENTAS POR COBRAR

Las cuentas por cobrar representan derechos de cobro derivados de ventas a crédito u otros conceptos y forman parte del activo circulante, ya que se espera su conversión en efectivo en el corto plazo. Desde una perspectiva contable, se clasifican como activos circulantes; en el ámbito financiero, constituyen recursos que generarán beneficios económicos futuros; y desde el punto de vista legal, se consideran derechos exigibles frente a terceros.

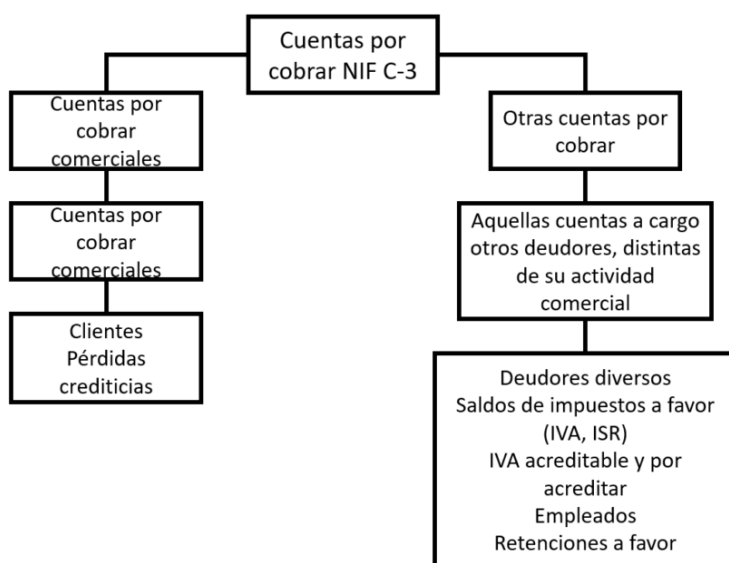
Definiciones desde distintos enfoques

✓ Enfoque contable (NIF)

Las cuentas por cobrar son derechos exigibles de cobro a favor de la entidad, originados por la venta de bienes, la prestación de servicios u otras operaciones, que se espera recuperar en el corto plazo.



Las Normas de Información Financiera (NIF) son un conjunto de reglas, principios y criterios que establecen cómo se debe elaborar y presentar la información financiera de una entidad económica.



<https://share.google/YLBzJo3k45V89eV3m>

De acuerdo con la normativa contable mexicana, particularmente la NIF C-3, las cuentas por cobrar son derechos exigibles originados por:

- Ventas de bienes, prestación de servicios, otorgamiento de préstamos y otros conceptos análogos.

Estas normas establecen los criterios para su valuación, presentación y revelación en los estados financieros.

✓ Enfoque académico

Se consideran como activos circulantes que representan montos que los clientes deben a la empresa, derivados principalmente de operaciones a crédito dentro del curso normal del negocio.

✓ Enfoque financiero

Son recursos que forman parte del capital de trabajo y que influyen directamente en la liquidez, ya que su recuperación permite convertirlas en efectivo para sostener la operación del negocio.

✓ Enfoque fiscal

Las cuentas por cobrar representan ingresos acumulables, aun cuando no hayan sido cobrados, siempre que se haya emitido el comprobante fiscal, entregado el bien o prestado el servicio.

✓ Enfoque operativo

Son herramientas de crédito que la empresa otorga a sus clientes como estrategia para incrementar ventas y competitividad en el mercado.

✓ Enfoque legal

Desde el punto de vista legal, representan los derechos exigibles originados por las ventas, servicios prestados, financiamiento otorgado o cualquier concepto análogo.

✓ Enfoque práctico

Las cuentas por cobrar representan el derecho de una empresa a recibir efectivo en el futuro, ya sea por la venta de productos o la prestación de servicios.



Sin embargo, si ese efectivo no se recupera en el tiempo esperado, la empresa puede enfrentar problemas de liquidez, lo que dificulta:

- El pago a proveedores.
- El cumplimiento de obligaciones con empleados.
- El pago de servicios y arrendamientos.
- El cumplimiento con bancos e inversionistas.
- La posibilidad de reinvertir y crecer.



<https://share.google/oMKvzPUAO1U7tvojW>

Ejemplo:

Una empresa vende mercancía a crédito por \$15,000, con un plazo de 30 días.

- En el momento de la venta:
 - Se registra una cuenta por cobrar por \$15,000.
 - Se reconoce el ingreso.
- Después de 30 días:
 - Si el cliente paga → la empresa recibe efectivo y mejora su liquidez.
- Si el cliente no paga a tiempo:
 - La empresa sigue teniendo el ingreso registrado.
 - Pero no cuenta con efectivo disponible.

Reconocimiento y valuación:

A. Las cuentas por cobrar a clientes deben registrarse con base en el valor originalmente convenido.

B. Las cuentas por cobrar denominadas en moneda extranjera deben valuarse conforme al tipo de cambio bancario vigente a la fecha de los estados financieros.

C. Las cuentas por cobrar pueden clasificarse de acuerdo con su disponibilidad como de exigencia inmediata, a corto y largo plazo.

D. De acuerdo con su origen, pueden clasificarse en cuentas a cargo de clientes o a cargo de otros deudores, tales como accionistas, funcionarios o empleados, entre otros.

E. Los saldos acreedores derivados de anticipos o saldos a favor dentro de las cuentas por cobrar deben reclasificarse como cuentas por pagar cuando su relevancia así lo requiera.

De lo anterior se desprende que los principales conceptos que integran las cuentas por cobrar son:

- Clientes.
- Documentos por cobrar.
- Funcionarios, empleados y accionistas.
- Deudores diversos.
- Comisionistas.
- Intereses por cobrar.
- Empresas controladoras, filiales, afiliadas y asociadas.



- Clientes: comprende las cuentas pendientes de cobro originadas por la actividad principal de la empresa. Las ventas a crédito con plazos de 7, 15, 30, 60 y 90 días forman parte de este concepto. Cuando los plazos son mayores, deben considerarse como ventas a crédito que incluyen un componente de interés por el financiamiento otorgado.
- Los documentos por cobrar: corresponden a los títulos o documentos pendientes de pago por parte de los clientes.
- Funcionarios, empleados y accionistas: incluye los documentos por cobrar derivados de préstamos otorgados por la empresa a estas personas.
- Deudores diversos: representan cuentas o documentos pendientes de cobro generados por operaciones distintas a la actividad principal, como anticipos de viaje, viáticos o servicios internos proporcionados a los empleados con costo.
- Comisionistas: está integrado por los documentos que surgen del financiamiento que la empresa otorga a sus comisionistas para actividades relacionadas con su operación.

- Intereses por cobrar: representan los derechos de la empresa a recibir rendimientos derivados de recursos colocados en el sistema financiero, en otras empresas o por otorgar plazos de crédito mayores a sus clientes.
- Empresas controladoras, filiales, subsidiarias y asociadas: son aquellas que generan cuentas por cobrar, las cuales deben presentarse en cuentas o subcuentas separadas de clientes y documentos por cobrar, ya que corresponden a operaciones con partes relacionadas.

Dependiendo de la actividad de la empresa, pueden existir otros conceptos de cuentas por cobrar, como rentas de inmuebles, dividendos por cobrar o IVA acreditable. No obstante, el enfoque principal se centra en aquellas cuentas por cobrar derivadas de la actividad principal de la empresa, es decir, las ventas.

Clasificación de las cuentas por cobrar

Según su disponibilidad

- Exigencia inmediata.
- Corto plazo.
- Largo plazo.

Según su origen

- A cargo de clientes.
- A cargo de otros deudores (empleados, funcionarios, accionistas).

Otros aspectos importantes

- Los saldos acreedores deben reclasificarse como cuentas por pagar cuando sea necesario.

INDICADORES BÁSICOS DE SUS CUENTAS POR COBRAR

AGING



Cuentas por cobrar según su antigüedad, desde fecha de emisión o fecha de vencimiento.

80 20



Relación de la cartera completa y los principales deudores y su importancia dentro de la misma.

PAGOS RETENIDOS



Documentos que fueron recibidos pero el receptor declara no estar dispuesto a pagarlos.

RESERVA PARA CUENTAS DUDOSAS



Es una estimación de la cantidad de dinero que quedará sin saldarse.

<https://share.google/03y3njP7AXXwVoNyF>



Las cuentas por cobrar deben presentarse en el balance general por su saldo neto, es decir, disminuidas por las estimaciones de cuentas incobrables, así como por descuentos y bonificaciones. Asimismo, es necesario revelar en el propio balance o en las notas a los estados financieros cualquier situación relacionada con gravámenes o restricciones que afecten dichas cuentas.

Métodos empleados para calcular las cuentas incobrables

Para calcular las cuentas incobrables (también llamadas de cobro dudoso) es esencial para que una empresa sepa cuánto dinero de sus ventas a crédito realmente no podrá recuperar.

Existen tres métodos principales explicados de forma sencilla:

1. Método del porcentaje de las ventas (enfoque en el estado de resultados). Este método estima las pérdidas basándose en las ventas netas a crédito.

- Cómo funciona: la empresa revisa sus datos de años anteriores para determinar qué porcentaje de sus ventas a crédito suele no cobrarse.
- Cálculo: una vez obtenido ese porcentaje (por ejemplo, el 1%), se aplica al total de las ventas a crédito del periodo actual (restando devoluciones y bonificaciones).
- Resultado: la cantidad resultante se registra como un gasto razonable por cuentas incobrables.

Ejemplo

Una empresa tiene ventas a crédito por \$200,000 y estima que el 2% no se cobrará:

- $\$200,000 \times 2\% = \$4,000$.

👉 Se reconoce un gasto por cuentas incobrables de \$4,000 en el estado de resultados.

2. Método del porcentaje de cuentas por cobrar (enfoque en el balance general). A diferencia del anterior, este se basa en el saldo pendiente que tienen los clientes en un momento dado.

- Cómo funciona: se analiza el saldo total de la cuenta de "clientes". Se establece un porcentaje de pérdida basado en un análisis de los cobros realizados en periodos anteriores.
- Cálculo: el porcentaje se aplica directamente al saldo final de la cuenta de Clientes.
- Resultado: este cálculo sirve para determinar el saldo que debe tener la "cuenta de estimación", la cual aparece en el Balance General restando el valor de las cuentas por cobrar para mostrar una cifra más real.}

CRÉDITOS OTORGADOS	AÑOS		
	1994	1995	1996
Cuentas por cobrar - comerciales	21.210	34.450	47.210
Cuentas (créditos) incobrables	3.753	5.961	11.210
Previsión para cuentas incobrables	(1.251)	(1.251)	(1.251)
		(736)	(736)
			(1.750)
	(1.251)	(1.987)	(3.737)
Cuentas incobrables - Neto	2.502	3.974	7.473

<https://share.google/fqrwkv8vrVhwdNYN>

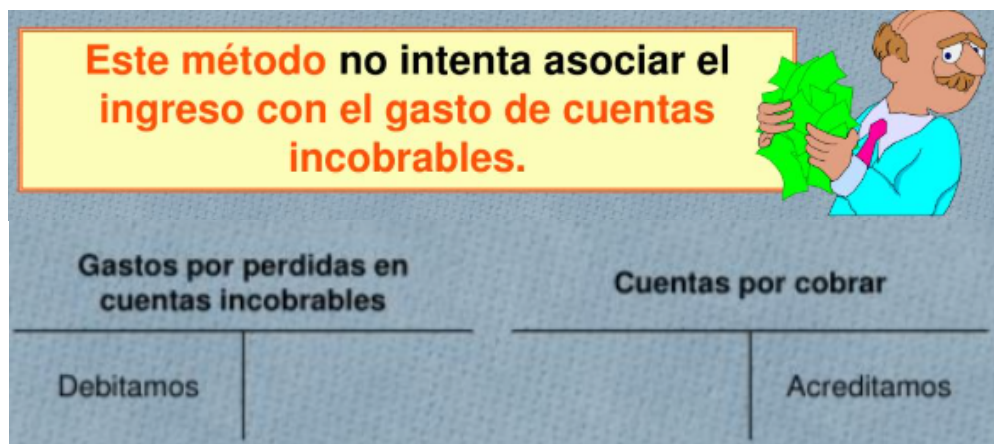
Ejemplo

Si la empresa tiene cuentas por cobrar por \$80,000 y estima un 5% de incobrabilidad:

- $\$80,000 \times 5\% = \$4,000$.

👉 La cuenta de estimación para incobrables debe tener un saldo de \$4,000, reduciendo el valor real de las cuentas por cobrar.

3. Método de cancelación directa. Este método es el más sencillo, pero solo se usa ante situaciones definitivas.



<https://share.google/VSJwliT8uVCupYczK>

- Cómo funciona: se aplica únicamente cuando la empresa tiene la certeza de que un cliente específico definitivamente no pagará.
- Cálculo: no se hacen estimaciones previas. En el momento en que se confirma que la cuenta es incobrable, se registra directamente como un gasto en el estado de resultados.
- Resultado: se elimina (cancela) el monto de la cuenta por cobrar del balance general en ese mismo instante.

Dato importante para el contexto mexicano: en México existe la Asociación Nacional de Gerentes de Crédito, la cual indica que un porcentaje normal de pérdidas por cuentas incobrables para los negocios en su conjunto es de aproximadamente el 0.5%. Para los mayoristas suele ser del 0.6% y para fabricantes del 0.45%.

ASIENTO POR CANCELACION DIRECTA

F E C H A	Cuentas	R E F	DEBE	HABER
	GASTO POR INCOBRABLES		XXXXX	
	Cuentas por cobrar			XXXXXX
	Registro de Cuentas incobrables.			

Ejemplo

Un cliente adeuda \$3,500 y se declara en quiebra, por lo que no pagar.

👉 Se registra directamente:

- Gasto por incobrables: \$3,500.
- Se elimina la cuenta por cobrar por \$3,500.

Ejemplo:

En el mes de enero, la empresa La Rosa realizó ventas a crédito a los siguientes clientes:

Cliente		\$
Sr. García		5,200.00
Sr. Armenta		12,000.00
Sr. Bandera		75,000.00

Diario de venta:

Cuenta	Debe	Haber
Cuentas por cobrar Sr. García	5,200.00	
Cuentas por cobrar Sr. Armenta	12,000.00	
Cuentas por cobrar Sr. Bandera	75,000.00	
Ingresos por ventas		79,482.76
IVA por pagar		12,717.24

Después de la venta el balance general queda:

BALANCE GENERAL
EMPRESA LA ROSA
AL MES DE ENERO

ACTIVO	
Circulante	
Cuentas por cobrar	\$ 92,200.00

Suponiendo que en el mes de febrero de cobraron 65,000, en concepto de cuentas por cobrar al Sr. Bandera, el asiento en el diario será el siguiente:

Cuenta	Debe	Haber
Caja	65,000.00	
Cuentas por cobrar Sr. Bandera		65,000.00

Al disminuir la cuenta del Sr. Bandera por el valor de 65000, se reduce de las cuentas por cobrar en el balance general del mes de enero (92200-65000) y en el balance general correspondiente al mes de febrero se presentará como:

BALANCE GENERAL
EMPRESA LA ROSA
AL MES DE FEBRERO

ACTIVO	
Circulante	
Cuentas por cobrar	\$ 27,200.00

Dos meses después, en abril, se determina que las cuentas por cobrar del Sr. García y el Sr. Armenta son incobrables. El asiento de diario queda de la siguiente manera:

Cuenta	Debe	Haber
Gasto por pérdida en cuenta incobrable	17,200.00	
Cuentas por cobrar Sr García		5,200.00
Cuentas por cobrar Sr Armenta		12,000.00

Al cierre del mes de abril, el balance general queda de la siguiente manera:

BALANCE GENERAL
EMPRESA LA ROSA
AL MES DE ABRIL

ACTIVO	
Circulante	
Cuentas por cobrar	\$ 10,000.00

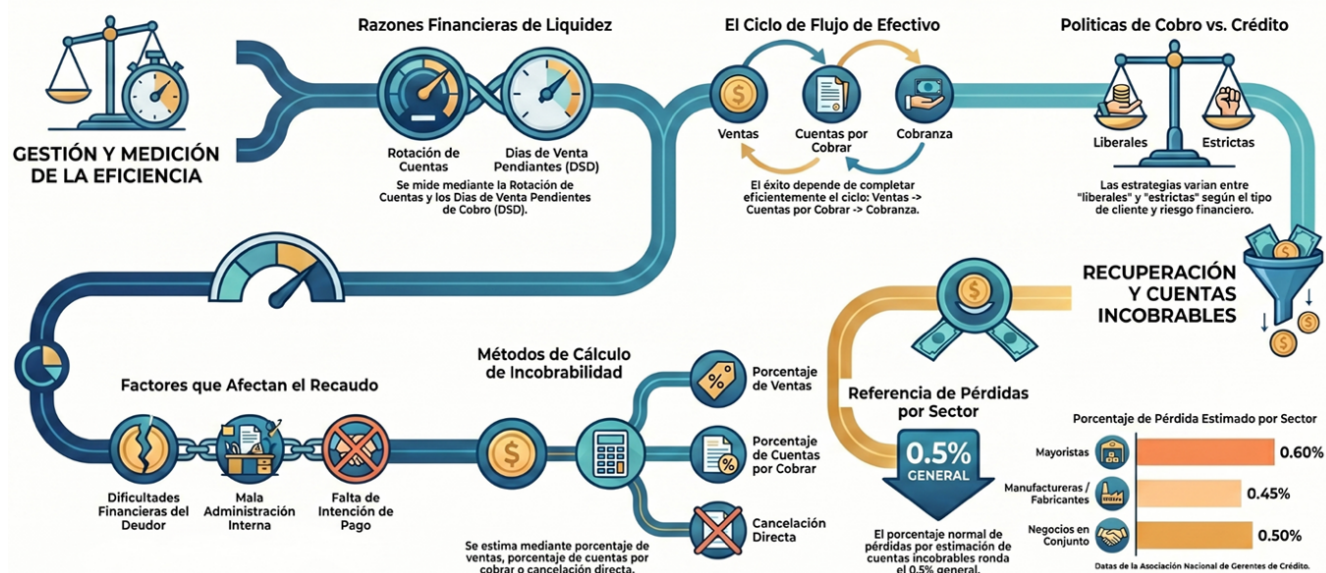
Nota: Al dar de baja a los clientes, el saldo final es: $27200 - 17200 = 10000$.

Por último, si en algún momento alguna de las cuentas consideradas incobrables, por ejemplo, la del cliente Sr. García, se paga, y se le asigna un 5% de interés moratorio, el diario de venta queda:

Cuenta	Debe	Haber
Cuentas por cobrar Sr. García	5,200.00	
Gasto por pérdida en cuenta incobrable		5,200.00
Caja	5,460.00	
Cuenta por cobrar Sr García		5,200.00
Otros ingresos		260.00

Guía Estratégica: Administración de Cuentas por Cobrar

Visión ejecutiva sobre la gestión, medición y recuperación para asegurar la liquidez.



https://www.imef.org.mx/publicaciones/boletinestecnicosorig/BOL_20_05_CTN_TE.PDF

Factores que afectan la recuperación de las cuentas por cobrar



<https://share.google/AbDOFedPJE0CngONO>

La recuperación de las cuentas por cobrar depende de diversos factores que pueden clasificarse en la situación del cliente, la gestión interna de la empresa y el entorno económico general. Según las fuentes, los factores clave son:

- Dificultades financieras del comprador: es fundamental identificar si los problemas de liquidez del cliente son temporales o graves, basándose en su historial y experiencias previas.
- Comportamiento y voluntad del deudor: la recuperación se ve afectada por la falta de pago voluntaria, descontentos derivados de una mala interpretación de las condiciones de venta o la falta total de intenciones de pago, lo cual puede escalar a instancias judiciales por sospecha de fraude.

- Negligencia del comprador: en ocasiones, el impago se debe simplemente al olvido o descuido por parte de quien debe realizar el pago.
- Deficiencias en la administración de cobranzas: una mala gestión interna, como no enviar oportunamente los estados de cuenta o los recordatorios de pago al cliente, impide una recuperación eficiente.
- Políticas de crédito débiles: el otorgamiento de créditos sin fundamentos sólidos o sin apegarse a políticas y procedimientos claros suele traducirse en cuentas de difícil cobro.
- Ciclos económicos: la recuperación se torna más difícil cuando la economía entra en periodos de recesión o estancamiento, lo que puede incluso llevar a las empresas a la quiebra por falta de liquidez.
- Costo del crédito: en sistemas donde el financiamiento adquiere costos excesivamente caros, los deudores caen con mayor frecuencia en problemas de pago, afectando directamente el cobro de las empresas.



Para mitigar estos riesgos, el ciclo de Ventas-Clientes-Cobranza se debe de cumplir de manera óptima mediante una administración efectiva y el uso de sistemas automatizados que permitan conocer el detalle de cada operación.

Referencia:

Gitman, L. J. & Zutter, C. J. (2016). Principios de administración financiera (14ª ed.). Pearson Educación.

GM3S (s.f.). ¿Qué son las cuentas por cobrar? Recuperado de:
https://www.imef.org.mx/publicaciones/boletines tecnicosorig/BOL_20_05_CTN_T

E.PDF Horngren, C. T., Sundem, G. L., Elliott, J. A. & Philbrick, D. (2018). Contabilidad financiera (11ª ed.). Pearson.

Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas (IMEF) (2005). Cuentas por cobrar (Boletín Técnico No. 20). Recuperado de: [IMEF boletín técnico](#)

Kieso, D. E., Weygandt, J. J. & Warfield, T. D. (2019). Contabilidad intermedia (16ª ed.). Wiley.