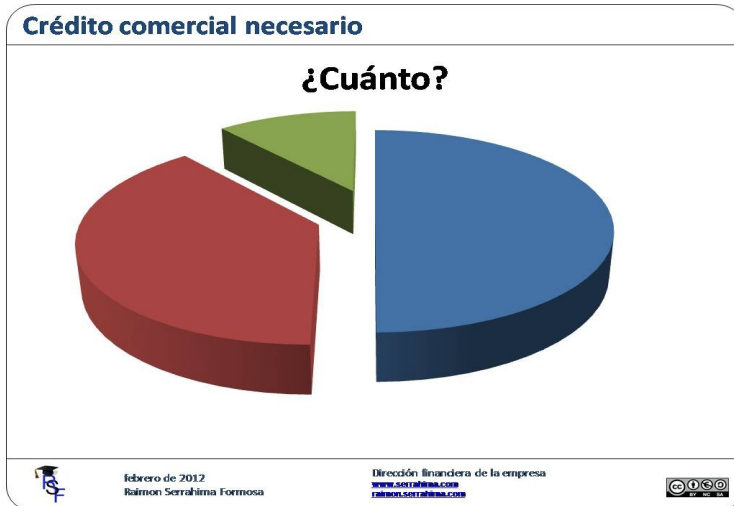




El crédito necesario de cada cliente.



El crédito a conceder a un cliente es función del volumen de ventas anual y de las condiciones reales de pago.

Supongamos un cliente no estacional cuyo volumen previsto para este año sea de 25.000.-€ de venta y con pago a 60 días.

El volumen de crédito que necesita le otorguemos para poder alcanzar la cifra de 25,000.-€ con pago aplazado 60 días será:

$\text{Crédito necesario} = \text{Volumen de ventas previsto anual} \times \text{condiciones reales de pago} / 365$

Es decir:

$$\text{Crédito necesario} = 25,000 * 60 / 365 = 4,109,-€$$

Deberíamos concederle crédito por un importe máximo de 4,109,- € para que pudiera operar en las condiciones señaladas.

Si suponemos además que el coste de capital que asumimos para la financiación de nuestros activos es del 7%, entonces la concesión de ese crédito tiene un coste financiero de $4,109 * 7\% = 288,-€$ al año.

Supongamos ahora que las condiciones de pago se fijan en un aplazamiento de 30 días. Entonces el crédito necesario se reduce a 2,054.-€ y un coste financiero de 144.-€ al año.

Es evidente que el problema para nuestra empresa no es el coste financiero, (¡que también!), sino la financiación necesaria para poder otorgar el crédito al cliente. Antes de ofrecer determinadas condiciones a la clientela deberíamos plantearnos preguntas tales como:





Raimon Serrahima Formosa

Consultoría y Formación

Dirección financiera de la empresa

raimon.serrahima.com

www.serrahima.com

Profesor en:

BES laSalle

Business
Engineering
School

Universitat Ramon Llull



Universitat Oberta
de Catalunya

INSTITUTO INTERNACIONAL DE POSGRADO

Miembro de:

aeca **ACCID**

¿Disponemos de ese volumen de financiación para poder otorgar el crédito?

No todos los clientes aportan lo mismo a nuestra empresa. ¿Cómo clasificarlos?
¿Qué límite debo fijar a cada cliente?

¿Podemos obtener financiación ajena y por tanto incrementar nuestra ratio de endeudamiento?

¿Podemos asumir el coste de esa financiación?

¿Podemos asumir el riesgo de incobro que tal volumen de crédito representa?

La respuesta a estas y otras preguntas similares nos permitirán definir nuestra política de crédito comercial y fijar los parámetros de límite de crédito comercial que podemos conceder a cada cliente.

Evidentemente crédito necesario y límite de crédito concedido no tienen por qué coincidir. Pero eso quizás sea motivo para un artículo futuro.

En nuestras empresas ¿Tenemos cuantificado el crédito comercial que podemos otorgar?

Saludos

Raimon

Ultima revisión: 1 de febrero de 2012.

Raimon Serrahima Formosa
raimon.serrahima.com

Dirección financiera de la empresa www.serrahima.com



Licencia Creative Commons: Reconocimiento - NoComercial - CompartirIgual (by-nc-sa): Debe reconocerse la autoría. No se permite un uso comercial de la obra original ni de las posibles obras derivadas, la distribución de las cuales se debe hacer con una licencia igual a la que regula la obra original.

Pag.2