

Estrategias De Crédito En Las Empresas Privadas

Nancy Vanessa Quinaluisa Morán; Magister en Contabilidad y Auditoría;

vaneqm@hotmail.es

Xavier Fernando Ortega Haro; Magister en Contabilidad y Auditoría;

Universidad Estatal de Milagro;

María del Carmen Guzmán Macías; Magister en Contabilidad y Auditoría;

Universidad Técnica Estatal de Quevedo;

Wilson Javier Toro Álava; Magister en Contabilidad y Auditoría;

Universidad Estatal Península de Santa Elena

RESUMEN: *El objetivo de esta investigación es proponer estrategias para optimizar la gestión financiera en las empresas privadas, con el fin de determinar la efectividad, destacando las mejores ideas que se han ido exponiendo en la actualidad, con el objetivo de preservar y mantener los beneficios obtenidos de estas estrategias. La Crisis Financiera actual en la que nos encontramos ha acrecentado los niveles de morosidad provocando insertar modelos de análisis de riesgos para cuantificar la calificación Rating de su cartera de clientes. El modelo para grandes empresas está formado por un componente subjetivo basado en cuestionarios realizados por el analista de riesgos y un componente objetivo fundamentado en procedimientos estadísticos. La investigación realizada presenta un soporte bibliográfico y/o histórico de la información obtenida; por lo que se puede resaltar que la importancia de tales estrategias es evitar generar cuentas incobrables que más tarde se vean en la obligación de contratar una empresa externa para poder recuperar sus créditos otorgados, y a su vez mantener sus clientes satisfechos con la empresa que está efectuando créditos. En las empresas es necesario contar con estrategias financieras con la finalidad de no quebrar y aplicarlas de manera correcta, para que le permita alcanzar los objetivos establecidos y obtener buenos resultados.*

PALABRAS CLAVES: *Estrategias – Optimizar – Gestión – Efectividad*

ABSTRACT: *The objective of this research is to propose strategies to optimize the financial management in private companies, in order to determine the effectiveness, highlighting the best ideas that have been exposed today, with the aim of preserving and maintaining the benefits obtained from These strategies. The current Financial Crisis in which we find has increased the levels of delinquency causing to insert models of risk analysis to quantify the Rating rating of its client portfolio. The model for large companies consists of a subjective component based on questionnaires made by the risk analyst and an objective component based on statistical procedures. The research carried out presents a bibliographic and / or historical support of the information obtained; So it can be emphasized that the importance of such strategies is to avoid generating bad accounts that later are seen in the obligation to hire an external company to be able to recover their credits granted, and in turn keep their customers satisfied with the company that is making Credits. In companies it is necessary to have financial strategies in order not to break and apply them correctly, so that it can achieve the established objectives and obtain good results.*

Keywords: *Strategies - Optimize - Management - Effectiveness*

I. INTRODUCCIÓN

En la actualidad las empresas deben desempeñar de acuerdo a su correcto funcionamiento y en la utilización de los recursos, de manera que maximice los mejores resultados de las organizaciones. Estos resultados se basa en las funciones de alto nivel que son: tesorería y la función de contraloría; sin embargo el área de crédito y cobranza se encuentra bajo la responsabilidad de la tesorería, debido que el trabajo de capital es la inversión de las empresas en activos de corto plazo; los saldos que existen en cuentas por cobrar a clientes.

Para obtener una correcta administración para las empresas según (Álvarez, 2008), manifiesta que los empleadores deben tener suficiente tiempo en las operaciones internas que se relacionan con la administración del capital de trabajo, otro punto que los activos circulantes representen aproximadamente 60% de los activos totales con crédito liberal en cartera. Sin embargo las empresas tienen limitado acceso en los mercados financieros, debido que no puede evitar la inversión en efectivo, cuentas por cobrar e inventarios, teniendo la necesidad de manejar el crédito comercial a las funciones relacionadas con el departamento de crédito y cobranza, ya que es el encargado de tener una mayor atención en el crecimiento de los negocios. Una de las funciones del departamento de crédito y cobranza son: los encargados de verificar el tiempo de crédito otorgado con su respectivo interés, realizan un estudio técnico en las solicitudes de créditos.

El empresario toma conciencia sobre el grado de crédito, ya que se considera importante en el incremento de las ventas y solo se manifiesta con una respuesta segura en la recuperación de la inversión. Por lo cual las empresas deben ubicar, evaluar escoger y seleccionar a personas que tengan conocimiento tanto en la teoría como en la práctica, conocido como decisión de crédito ante una información completa y segura manifestado (Rodríguez). Hoy en día, existen muchos casos que las empresas solo se dedican a vender pero no se cobra, debido que no existen reglas en el departamento con la cartera de crédito; ya que, el crédito es rentable tanto para la persona interna y externa con los que se realiza un negocio considerable.

Por lo tanto, las empresas deben desarrollar estrategias y técnicas para optimizar el crédito y la cobranza de manera oportuna, rápida, entendible y que sea práctica con la finalidad que le permita al administrador financiero obtener un marco de referencias razonable para apoyar a la toma de decisiones de manera oportuna y permita solucionar si en caso existiera dificultades en las solicitudes del crédito

II. DESARROLLO

Metodología

La metodología aplicada en esta investigación es histórica por la búsqueda de la información se ha efectuado en diferentes documentos tales como: Revistas de emprendedores, tesis, artículos, entre otros; por lo que también se la clasifica como documental por la manera de realizarla y aplicarla, por ello no se podrán encontrar resultados visibles y evidenciados que certifiquen porcentajes de evaluación.

Definición de Estrategia

La palabra estrategia tiene origen griego la palabra original significa jefe. En lenguaje común la estrategia es algo como la personalidad. Es un conjunto de elementos que hacen a una empresa ser como es, estar donde está, ir donde va. Es la decisión compuesta de varios elementos, que traza el rumbo que va a seguir la empresa. Al igual el concepto de estrategia inició en el campo militar hace más de ochenta años, pero este concepto aplicado al área económica y administrativa con la aplicación de la teoría de juegos creada por Von Neumann y Morgenstern en el año 1944.

Las estrategias se pueden definir de miles de maneras. A continuación, se presenta una definición clara y completa "la estrategia es el entramado de objetivos o metas y de las principales políticas y planes de acción, conducentes al logro de esas metas, formulado de manera que quede definido el negocio en el cual va a estar la compañía y la clase de compañía que es en el presente y que va a ser en el futuro. (Gomez, 2005) (Alfred Chandler Jr, 2000) Precisa que "estrategia es determinar los objetivos y las metas fundamentales a largo plazo, adoptar políticas correspondientes y asegurar los recursos necesarios para llegar a esas metas".

(Moreno Fernández, 2003). Señala que toda empresa necesita evaluar su información financiera para definir si se está desempeñando de manera correcta o no. Por ello, otro concepto teórico importante a definir es el concepto de información financiera. "La empresa está orientada a satisfacer a un mercado y generar riqueza por lo que la información financiera debe estar orientada al mercado y a generar riqueza debiendo informar sobre: la generación de riqueza, el retorno de inversión de socios o accionistas, y la generación de flujo de efectivo"

Mientras que el crédito es el mecanismo por excelencia que aumenta las ventas de las empresas, y cuando éste sucede las compañías incrementan la intensidad de su ciclo financiero y las compras que hacen a otras empresas de materias primas y servicios necesarios para sus procesos de producción, y con ello se presenta un efecto multiplicador en la economía porque las empresas aumentan sus operaciones y con ello compras de materias primas, pago de servicios diversos, pago de impuestos, etc., por ello el crédito es una herramienta que ayuda a reactivar la economía. Crédito y cobranza proporciona a las empresas las herramientas para aumentar las ventas y los ingresos en sus ciclos financieros, pero es fundamental que las actividades desarrolladas en el otorgamiento de créditos sean precisas para que éstos se puedan recuperar, lo cual se logra mediante un análisis minucioso de los solicitantes de crédito para asegurar que sí tendrán los recursos necesarios para saldar sus deudas y que además estén dispuestos a pagar. (Arturo Morales Castro, 2014)

Características de las estrategias de crédito

Las estrategias de crédito según el contenido presentado por (Nacional Financiera, s.f.), se caracterizan por ser creadas a la medida y que deben ser adaptables. Ya que esto se da, porque el estado de cada empresa es única, en el que si existe un cambio se deben ir adaptando sin ningún problema. De acuerdo a la noticia publicada por la (Universidad Virtual de América, 2016), tradicionalmente la gran cantidad de empresas han estado considerando que las funciones de crédito y cobranza, están vinculadas en un solo departamento; en el que consiste que solo una persona sea el responsable de adecuada aplicación de las normas, políticas y técnicas establecida, pudiendo ser director, gerente, jefe, etc., dentro de la estructura organizacional.

El funcionario responsable debe de estar en más alto nivel que el gerente del departamento de ventas, ya que si no es así, este puede ser fácilmente manipulado por un superior; debe de poseer autoridad suficiente,

porque es quien maneja y puede defender los intereses de la empresa. Tiene como objetivo el responsable del área el operarlo, para poder reducir el riesgo crediticio de la empresa.

Además las organizaciones buscan nuevas metas y logros, a través de las estrategias, para controlar las actividades dentro de sus organizaciones. Por lo que las empresas del sector privado, buscan un estricto control sobre la aplicación de controles en el área de créditos para realizar una concesión de cupos de créditos a clientes de una manera segura y eficiente. En el que se les hace necesario, mantener una cartera de clientes sana y con un riesgo reducido de incobrabilidad. (Villamar, 2008) Es necesario recalcar que la cobranza es un componente fundamental en el funcionamiento de una organización, que garantiza que esta puede seguir ejerciendo sus actividades con total normalidad.

Importancia

Las estrategias de créditos son de suma importancia, ya que permite prevenir riesgo y problemas al transcurso del tiempo, y para ellos las organizaciones implementan nuevos proyectos, nuevas estrategias de financiamiento para así llevar a cabo uno de sus objetivos metas y las operaciones productiva. Y en la actualidad, muchas empresas no acuden a estos créditos por falta de desconocimiento y el acceso de fuentes financiamiento, o muchos por la cantidad de requisitos que exigen. La falta de misión gerencial para emitir estas estrategias de crédito, que les permite ampliar operaciones y logros en el desarrollo de la empresa. Pero el departamento de cobranza utilizara los instrumento de financiamiento a corto plazo para los proveedores, y en algunos casos préstamos bancarios pero en la actualidad no recupera aquello sino que a una estrategia pre pagado. Mientras tanto las que son a largo plazo figuran préstamos que provienen por el banco y el manejo de patrimonio.

Queremos decir que la razón de ser de toda organización es la generación de rendimiento; ante esta situación imprescindible la alta gerencia ha trazado como pilar fundamental los resultados económicos positivos e incrementales a través de estrategias y planes diversificados que incluyen el incremento del apalancamiento operativo, la reducción de costos, optimización de procesos, entre otros. No se ha mencionado y se requiere precisar, por parte de las autoridades de la cooperativa, el desarrollo de las estrategias y establecimiento de metas cuantificables parar medir el cumplimiento de los objetivos macro.

Para las empresas son de muchos provechos implementar estrategias de crédito ya que de esto depende el crecimiento de la misma y la fluidez que esta tendrá en el campo laboral, tendrá una rentabilidad estable, y al momento de poner en práctica tratara de evitar riesgos que pueden ser drástico para la empresa (Espinoza, 2012)

Objetivos

- Mantener niveles relativamente bajos de un riesgo crediticio, además que permitan tener una buena rentabilidad y permanencia del mismo.
- Es muy importante mantener al personal con capacitación constante sobre las tendencias de las economías en el país y tener constante capacitación en el tema de finanzas y decisiones financieras.
- Es importante que los departamentos de tener a mano estudios de mercado y estudios sectoriales.
- Crear sistemas estándares de evaluación de créditos.
- Realizar estudios de segmento.
- Detectar aquellos créditos con riesgos superiores a lo normal para hacerles seguimiento más minucioso.
- Preparar un sin número de análisis para futuros ejecutivos de cuentas.
- Realizar estudios sectoriales.
- Contar con información bibliográfica al alcance para posibles consultas, además de estar al tanto y al día de las publicaciones de la prensa en lo que se refiere al movimiento macroeconómico y las tendencias políticas y monetarias. (Negocios, 2010)

Ventajas y desventajas

Ventajas:

- Concertar diferentes pagos en uno. Le permite organizarse y la conveniencia de generar un solo pago mensual.
- Conseguir intereses más bajos. Si posee buen crédito, por lo general las opciones para consolidar su deuda, como un préstamo personal o una línea de crédito a cargo de su casa, le brindan intereses más bajos en comparación que los de las tarjetas de crédito.
- Comprimir los desembolsos mensuales. Si el interés de su nuevo préstamo es menor, es muy viable que su desembolso mensual asimismo lo sea. Conjuntamente, si usted cancela a tiempo y consistentemente, prescindiría cualquier tipo de multa por desembolsos tardíos y por extralimitarse el nivel del crédito.
- Cancelar 100% a sus consignatarios. Cancelaría las deudas a sus prestamistas y resguardaría un antecedente de pago positivo, si las cuentas han estado en buenos términos con su consignatario.

Desventajas:

- Costear más dinero con el tiempo. Obstantemente a pesar de conseguir un interés y desembolsos reducidos, si el periodo de cancelación es amplio, al término de la existencia del préstamo consigue culminar pagando más. Al mismo tiempo, dependiendo del método de consolidación que se efectuó, su obligación total puede incrementar con las tarifas por la transferencia de balances de una tarjeta a la otra o el aditamento de compromisos asociados con el préstamo.
- Lograr endeudarse más. Ya sea por necesidad o por voluntad, si reaparece el uso de las tarjetas que ya canceló, se afrontaría a pagar la deuda que consiguió desde un inicio más cualquier deuda nueva.
- Le puede salir más costoso. Si afianza sus tarjetas con un préstamo sostenido, como una línea de crédito a cargo de su hogar, errar sus pagos lo coloca en peligro de perder su vivienda o cualquier otra pertenencia de valor que haya expuesto para aseverar su préstamo. Debe soslayar poner en compromiso cosas cuyo valor total sea mayor que el monto de sus tarjetas de crédito.
- Consecuencias desfavorables en su crédito. Consolidar deudas puede perturbar su puntaje de crédito por pasar de un extremo a otro la utilización de su crédito. Usted no prescinde la deuda, sino que la combina y se perturba el balance de deuda y crédito aprovechable. Si intercepta sus tarjetas de crédito pagadas, también transige su puntaje.

En considerables ocasiones una consolidación enmienda un síntoma, pero no soluciona un inconveniente financiero de alto nivel. Precedentemente de establecer si esta estrategia es la correcta para usted, indague las causas de su deuda y valúe otras opciones de repago como un Programa de Manejo de Deudas, trabajar directamente con sus consignatarios o estrategias de auto pago.

Medición de las estrategias de crédito

(Prado, 2017) Las estrategias de crédito deben medirse y alinearse conforme a las políticas corporativas de la compañía. Para establecer estas estrategias debe la institución darse cuenta en las condiciones si son internas tendría que ver el entorno, factores, la competencia, el mercado el sector y los tipos de clientes y externos ya sería el crecimiento horizontal, no perder el mercado, nuevas inversiones, generalmente se usa la estrategia de crecimiento acelerado, donde esta estrategia ofensiva da como dicho objetivo el creciente aumento de las ventas y elevadas cuotas de mercado, hay que tener en cuenta que las estrategias de crédito marca grandes líneas de actuación, tanto así que las políticas de crédito sirven para facilitar que los empleados tengan una pauta de trabajo para conseguir los mejores resultados en la gestión del crédito. Entre los tipos de crédito está en relación con el objetivo, en relación con la garantía y con las operaciones bancarias.

III. RESULTADOS

En base a la investigación realizada, las estrategias de crédito que las empresas pueden implementar son las siguientes:

- **Consolidación de deudas.** Mediante una consolidación se obtiene un préstamo para saldar las cuentas de sus tarjetas de crédito y usted es responsable de pagar un solo préstamo. Por lo general una consolidación remedia un síntoma, pero no soluciona un problema financiero mayor
- **Programa de manejo de deudas.** Es una estrategia personalizada que lo ayudará a pagar sus deudas y mejorar su crédito y por ende su situación financiera.
- **Reclutamiento del personal.** Las empresas privadas deben ubicar, evaluar, escoger y seleccionar personal que estén capacitados tanto teoría como práctica en las funciones del departamento del crédito y cobranza, cuyo objetivo es revisar la información adquirida de manera clara y precisa para tomar decisiones de crédito al momento de otorgar créditos.
- **El buró de crédito.** Ofrece soluciones para la toma de decisiones de negocio, con menor riesgo, a lo largo del ciclo de negocios: Prospección, Venta, Seguimiento y Cobranza.
- **El tiempo:** es la clave de la automatización de sistemas tecnológicos de flujo de trabajo para integrar todas las actividades estándares relacionadas con la gestión, asignando cuentas deudoras a etapas predefinidas con el fin de mejorar las recuperaciones.

IV. CONCLUSIÓN

El crédito no fluye a una velocidad suficiente; por lo que la financiación es captar fondos, pero sobre todo, generar los recursos suficientes, de forma sostenible, desde dentro de la empresa. Sin embargo, existe una relación perversa entre el plazo de cobro y la financiación y el endeudamiento que perjudica la capacidad de solicitar financiación a las pequeñas y medianas empresas, y a los emprendedores si no se gestiona adecuadamente. Si a mayor plazo de crédito que se otorgue a los clientes, mayor necesidad de financiación, mayor coste financiero, mayor riesgo y mayor endeudamiento, dificultando la solicitud de otro tipo de financiación.

De acuerdo a nuestra realidad local, se puede determinar que la fortaleza de las estrategias de crédito es principalmente la recuperación de la cartera, sin embargo deben buscar inversión externa para implementar continuas acciones de mejora, que facilite el desarrollo de las empresas tanto en el sector público como en el sector privado.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICA

- [1]. Alfred Chandler Jr. (2000). teoría del management. gestiopolis.
- [2]. Álvarez, M. y. (septiembre de 2008). Estrategias financieras en la pequeña y mediana empresa . Recuperado el 10 de febrero de 2017, de [http://www.spentamexico.org/v3-n2/3\(2\)%2065-104.pdf](http://www.spentamexico.org/v3-n2/3(2)%2065-104.pdf)
- [3]. Arturo Morales Castro, J. A. (2014). Crédito y Cobranza. España: Patria.
- [4]. Buenfil Noé. (2006). Inteligencia Corporativa. Ejecutivos de Finanzas, Poder y Negocios.
- [5]. Espinoza, E. A. (1 de Abril de 2012). Cooperativa de Ahorro y Crédito. Recuperado el 13 de Febrero de 2016, de <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/2738/1/tm4561.pdf>
- [6]. Gomez, A. C. (2005). Administracion de la empresa (Tercera ed.). Costa Rica: Editorial Universidad Estatal a Distancia (EUNED).
- [7]. Ketty., D. O. (17 de Octubre de 2008). Gestiopolis. Recuperado el 13 de Febrero de 2017, de <http://www.gestiopolis.com/principales-estrategias-financieras-de-las-empresas/>
- [8]. Martinez, C. (25 de FEBRERO de 2016). Estrategias de Credito.
- [9]. Menguzato, J., & Renau, J. (1995). Pueblo y Educación. La Habana: Pueblo y Educación.
- [10]. Moreno Fernández, J. (2003). Estados financieros, análisis e interpretación. Grupo patria cultural.
- [11]. Morrissey George. (1993). Termino de Estrategias. Gestiopolis.
- [12]. Nacional Financiera. (s.f.). Las estrategias. Recuperado el 26 de Enero de 2017, de SmeToolkit: <http://mexico.smetoolkit.org/mexico/es/content/es/3538/Las-estrategias>
- [13]. Negocios, C. (14 de 12 de 2010). crecenegocios.com. Recuperado el 11 de 01 de 2017, de <http://www.crecenegocios.com/como-dar-credito-a-los-clientes/>
- [14]. Prado, A. (2017). Estrategias de riesgos de crédito. REPORTACERO .
- [15]. Rodríguez, G. (s.f.). El Crédito Y La Cobranza. Recuperado el 09 de febrero de 2017, de <http://creditoscobranzasdinero.blogspot.com/2010/01/elcreditoylacobranza.html>
- [16]. Universidad Virtual de América. (26 de Agosto de 2016). Ubicación del credito dentro de la empresa. Recuperado el 26 de Enero de 217, de UNIVIA: <http://univia.info/ubicacion-del-credito-dentro-de-la-empresa/>
- [17]. Villamar, V. (2008). Actitudes de la alta gerencia. Ecuador. Recuperado el 6 de Febrero de 2017, de www.dspace.espol.edu.ec
- [18]. Villas, E. (2007). TÉCNICAS DE CRÉDITO Y COBRANZA.