

2)PORTADILLA



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO
FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

FUENTES DE FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO

SEMINARIO DE INVESTIGACION CONTABLE
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADO EN CONTADURIA
PRESENTAN:

CARMEN MARIA ORTEGA SOTOMAYOR
JOSE FERNANDO REYES SEGURA

ASESOR DEL SEMINARIO:

C.P. GUILLERMO PRECIADO SANTANA
ACTUALIZO:
C.P. ELSA ALVAREZ MALDONADO



MEXICO, D.F.
ACTUALIZADO A:

1984
1997

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

266793



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Este trabajo de investigación lo dedico con cariño y amor:

A Dios gran señor que me dió espítu y fuerza.

A mis padres que me dejaron de herencia el estudiar.

A mis hermanos.

A mis hijas Fernanda, Maribel y Paulina.

A mis maestros que me transmitieron sus conocimientos.

A la C.P. Elsa Alvarez Maldonado, quien me ayudo con su tiempo a terminar la actualización de este trabajo.

A mis compañeros, amigos y jefes que me ayudaron y comprendieron.

I N D I C E

	<u>Pág.</u>
INTRODUCCION.	1
Capítulo	
I.- ASPECTOS GENERALES	
1.- Antecedentes	2
2 - Definición	4
3 - Importancia	4
4.- La necesidad del financiamiento.	7
II.- FUENTES DE FINANCIAMIENTO NORMALES A CORTO PLAZO.	
1.- Proveedores y otras cuentas por pagar.	8
2.- Anticipo de clientes.	13
3.- Impuestos por pagar	14
4.- Capital social.	15
5.- Reserva legal y otras reservas de capital.	17
6.- Utilidades acumuladas.	21
7.- Depreciación y amortización acumulada	24
III.- FUENTES DE FINANCIAMIENTO BANCARIAS A CORTO PLAZO.	
1.- Documentos descontados.	29
2.- Préstamos directos	32
3.- Préstamos prendarios.	33
4 - Créditos en cuenta corriente	35
IV.- FUENTES DE FINANCIAMIENTO EXTRABANCARIAS A CORTO PLAZO	
1.- Préstamos privados.	36
2.- Pagarés que se colocan entre el público inversionista.	37
3.- Factoring.	45
4.- Pignoración de cuentas por cobrar.	55
CONCLUSIONES.	58
BIBLIOGRAFIA	

INTRODUCCION

En este estudio se conocerán las características, costo y disponibilidad de las fuentes de financiamiento a corto plazo accesibles para las empresas, siendo la disponibilidad de gran importancia para la existencia de las mismas.

El financiamiento a corto plazo, consiste en obligaciones que vencen a menos de un año y se trata de fondos que consiguen las empresas normalmente con o sin garantía específica y liquidables con sus recursos normales o propios.

Este estudio se desarrollará en cuatro capítulos. El primer capítulo hará alusión de los aspectos generales, como son antecedentes, definición, importancia y necesidad del financiamiento. El segundo capítulo se referirá a las fuentes del financiamiento normales a corto plazo, por ejemplo, pasivos a corto plazo, dentro de los que se incluyen proveedores y otras cuentas por pagar e impuestos por pagar. En el tercer capítulo se verán, las fuentes de financiamiento bancarias a corto plazo, como son documentos descontados, préstamos directos, préstamos prendarios, créditos en cuenta corriente; y el cuarto capítulo se referirá a los financiamientos extrabancarios a corto plazo dentro de los cuales se encuentran préstamos privados, pagarés que se colocan entre el público inversionista, el factoring y la pignoración de cuentas por cobrar.

CAPITULO I

ASPECTOS GENERALES

1.- ANTECEDENTES

El financiamiento en México tiene sus orígenes en la Gran Tenochtitlán, según las Cartas de Relación de Cortés, ya que según estos documentos existía gran movimiento comercial en el Mercado de Tlatelolco y a los deudores se les imponía como castigo el tenerlos como esclavos.

Después de la Conquista en la época de la Colonia, se creó la Casa de Contratación de acuerdo a la Ley de Indias.

El sistema financiero mexicano en el período inmediatamente posterior a la Independencia fue por completo inadecuado y constituyó un serio obstáculo para el mejoramiento de la Economía. Las únicas instituciones financieras que quedaron del régimen colonial español fueron la C.E.C.A. (Casa de la Moneda) y el Nacional Monte de Piedad que dió origen al crédito prendario.

En 1830 el gobierno estableció la primera institución bancaria llamada El Banco de Avío que estuvo destinado a facilitar el desarrollo industrial, especialmente a la industria de textiles de algodón.

El 1837, se establece el Banco Nacional de Amortización de Moneda de Cobre, que tenía como finalidad retirar de la circulación las monedas de cobre cuyo volumen se había tornado excesiva y perjudicial para el sistema monetario existente.

A partir de 1864, después de la invasión francesa, comienza el establecimiento de Bancos Comerciales Privados.

En 1884, se crea el Código de Comercio y el 19 de mayo de 1897 se decreta la Ley de Instituciones de Crédito, la que origina que en 1925 aparezca la Ley General de Créditos y Establecimientos Bancarios.

En 1929, el gobierno organiza el Banco de Trabajo para incrementar las industrias en pequeña escala, pero por falta de experiencia fracasó.

La Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares se reforma en 1932 y en 1941 que es la que rige hasta la fecha. En 1937 se crea Nacional Financiera por la Ley del Congreso.

El desarrollo financiero en México puede considerarse verdaderamente incrementado a partir de los años 40 como consecuencia de la segunda guerra mundial según Dwight S. Brothers y Leopoldo Solís M. *"El período 1940-1960 fue destello de una serie de variaciones sucesivas en el estructuramiento del control monetario y financiero," en otro párrafo señalan: "A partir de los 40 los Bancos de Depósito y Ahorro obtuvieron las ganancias más considerables, reflejando así que la economía del país necesitaba mucho de los instrumentos relativamente sencillos que estas instituciones podían proporcionar." El motivo de esta situación era que el país se vio obligado a crear sus propios satisfactores, creándose pequeñas industrias.

Pero al término de esta espantosa guerra nuestra incipiente industria decae grandemente por la competencia representada en los productos de importación, es por ello que el gobierno tomó medidas en diciembre de 1945, y expide la Ley de Fomento de Industrias en Transformación.

A través de los años el gobierno ha ayudado al incremento industrial implantando ciertas trabas para la importación, creando incentivos fiscales como la Ley de Fomento de Industrias Nuevas y Necesarias, el régimen de depreciación acelerada y estableciendo ventajosos otorgamientos de crédito. Poco a poco las empresas han ido creciendo a pesar de los diversos cambios económicos, financieros, devaluaciones, etc., que en cierto modo frenan a las empresas; es decir en mucho de los casos hacen que fracasen, se mantengan, o sean grandes empresas sin problemas económicos o financieros, es por eso que trataremos de explicar algunos puntos que pueden aprovechar las empresas para poder desenvolverse mejor. Pero puede considerarse que en México aún existen industrias incipientes y que se encuentran constituidas por plantas de equipo pequeño y en algunos casos obsoletos, trabajando con elevados costos de producción por no contar con equipo y técnicos modernos.

2.- DEFINICION.

Es necesario mencionar la importancia que tiene el financiamiento en la administración financiera de una organización, esta importancia radica en el correcto suministro y uso del capital, créditos y fondos de cualquier clase, que se emplean en el funcionamiento de la empresa.

El uso óptimo que una organización haga del financiamiento, será un factor importante, ya sea que dicha organización crezca, permanezca relativamente estática, se organice o esté modificando su actividad general, siempre habrá necesidades financieras que satisfacer adecuadamente.

Partiendo de lo anterior, podemos considerar a continuación al financiamiento, como la obtención de recursos o fondos y la efectiva utilización dentro de las actividades del negocio, otros lo consideran como, la obtención de fondos monetarios necesarios para la organización y desarrollo de una empresa, que aplicados racionalmente alienten al proceso productivo y a las operaciones a mayores niveles. George R. Terry, lo define como. "La obtención y utilización del dinero de una empresa." Hunt, Williams y Donaldson, lo definen como. "La función del financiamiento, es sencillamente el esfuerzo para proporcionar los fondos que necesitan las empresas, en las más favorables condiciones a la luz de los objetivos del negocio." En nuestro caso Fuentes de Financiamiento a Corto Plazo, lo podemos definir como. "La obtención de los fondos monetarios, necesarios para el desarrollo de las operaciones financieras de la empresa y el logro de sus objetivos en plazos de un año."

3.- IMPORTANCIA

Los motivos del financiamiento están basados en la falta de recursos necesarios para llevar a cabo el proyecto de expansión o crecimiento del negocio o bien para desahogar algún problema financiero actual. En estas condiciones, deben analizarse los medios de acción con que cuenta actualmente la empresa de acuerdo a las condiciones actuales, para que sus administradores piensen en la obtención de recursos ajenos cuando los suyos propios no

pueden cubrir las necesidades. En muchas ocasiones mediante el estudio previo al financiamiento se ha llegado a la conclusión de que únicamente es necesario cambiar la política financiera en la producción y distribución.

Todo financiamiento debe seguir un plan, desde el nacimiento o constitución de la empresa de acuerdo a ciertas normas y reglamentos, según lineamientos establecidos en la escritura constitutiva como lo prevee la Ley General de Sociedades Mercantiles en su artículo 6o.; las normas a las que hacemos mención se comprenden en las siguientes fracciones:

Frac. V la cual indica que debe estipularse el importe del capital social (aportación de los socios); Frac. VIII la manera conforme a la cual haya de administrarse la sociedad y las facultades de los administradores; Frac. X la manera de hacer la distribución de las utilidades y pérdidas entre los miembros de la sociedad; Frac. XI el importe del fondo de la reserva.

Los puntos anteriores influyen de manera preponderante en el financiamiento de todo negocio ya que en primer lugar si no se considera el monto del capital necesario para el desarrollo favorable de las actividades económicas que toda empresa persigue corre el riesgo de perder estabilidad económica, viéndose precisada a adquirir créditos que aún no es capaz de solventar.

La forma de administrarse y las facultades de los administradores es importante por que prevee y señala la forma en que se aplicarán los recursos obtenidos mediante una administración adecuada por personas capacitadas para ello. La manera de distribuir las utilidades debe estipularse ya que en ocasiones por ser favorable a las necesidades de la empresa se toma como acuerdo de reinversión de utilidades durante los primeros ejercicios o cuando se juzgue necesario según determinadas circunstancias. El importe de reservas se estipula, en primer lugar de acuerdo a lo establecido por la ley, y además sirve para solventar las eventualidades que pueden existir.

Al planear un financiamiento deben considerarse los factores externos sobre los cuales no se puede tener control absoluto, por ejemplo, el desarrollo significativo en materia de equipos industriales, lo cual provoca que la empresa se vea obligada a adquirir equipos modernos que no tenían en mente para desechar la maquinaria obsoleta y estar al nivel de otras negociaciones de su ramo.

Todo fracaso financiero radica en la mala o deficiente estructuración del capital inicial. Hasta hace muy poco tiempo como antes se mencionó, el financiamiento consistía únicamente en aportaciones de los socios, crédito de los proveedores, por préstamos bancarios, pero paralelamente al desarrollo de México, las fuentes crediticias se han ampliado, lo que permite que la captación del capital sea a un costo menor y por tal motivo más provechoso.

Hay ocasiones que se subestiman los fondos con que cuenta la empresa, provocando que se lleven a cabo métodos costosos de financiamiento que en muchos casos van siendo una pesada carga que los negocios no pueden soportar ni controlar, llegando a casos extremos de quiebra.

Los métodos para analizar la situación de la empresa no pueden ser rígidos y cambian constantemente, por lo que es necesario tener una estructura flexible de capital y planes alternativos de financiamiento, por que no puede ser general y los problemas a solucionar son distintos en cada caso, según los factores que intervienen en el desenvolvimiento de las empresas, por ello, no pueden darse soluciones estándar y debe recurrirse a estudios previos para dar una solución en particular según el caso lo merezca, aunque si se pueden tomar en consideración tendencias con base a experiencias similares.

Un punto importante en el financiamiento lo constituye el llevar un registro adecuado de las operaciones financieras realizadas, y sirve de relación e información de las decisiones financieras tomadas, así como de los resultados obtenidos paulatinamente. Es necesario que el control contable sea adecuado ya que de ello dependerán las resoluciones para el buen funcionamiento.

El ejecutivo financiero debe procurar que la empresa posea en todo momento los fondos necesarios para garantizar el flujo constante de fondos que le permita cumplir sus objetivos, así lo expone Domingo Jorge Messuti. *"La empresa sea productora de bienes o servicios "insume" recursos cuyos ingresos están expresados en dinero y "produce" bienes o servicios que el mercado valora en términos monetarios determinando los ingresos de la firma."

La importancia del financiamiento está en relación directa a las necesidades de la empresa como puede ser la ampliación de los proyectos para obtener un mayor volumen de producción, con el fin de surtir debidamente la demanda comprobada del producto; para adquirir maquinaria adicional necesaria para llevar a cabo la producción en volúmenes originalmente planeados y que en planes presupuestados iniciales no se había considerado y por otras causas particulares de cada empresa. Pero primordialmente el éxito del financiamiento no radica únicamente en la obtención de recursos como satisfactores, sino que éstos sean aplicados adecuadamente.

4.- LA NECESIDAD DEL FINANCIAMIENTO

Dentro de las operaciones normales de una empresa, se crean pasivos por fuentes de financiamiento y teóricamente deberían ser suficientes para soportar los activos de la empresa, sin embargo ya es normal que se tenga que recurrir al exterior, o sea, donde está realmente la obtención de créditos pero con ciertos riesgos. Existen formas internas del financiamiento muy importantes que analizaremos más adelante.

Si se pretende encontrar una causa básica de la necesidad del financiamiento, encontraremos que con toda seguridad obedece a la combinación de una serie de factores internos y externos.

En cuanto a esta necesidad podemos enumerar a las siguientes:

- 1) Puede ser un faltante temporal dentro de las actividades normales de una empresa; como la disminución en las utilidades, aumento de costos fijos y directos, etc.
- 2) Para planes de expansión; es decir, ¿Cuánto dinero se necesitará para la ampliación de una empresa?; como nuevas inversiones en equipo, necesidad de mayores inventarios, etc.

3) Para elevar la participación de la empresa en el mercado competitivo; es decir, ¿Cuánto dinero se necesita para seguir operando óptimamente, cuando el mercado se amplíe?. Dentro de este punto podemos citar, a la demanda que los productos alcanzarán y por lo tanto el capital que se adquiera se tendrá que utilizar para hacer adiciones al activo fijo y para elevar el nivel del capital de trabajo que tendrá que hacer frente a los nuevos niveles de producción.

Una situación muy importante, la presenta el hecho que de la necesidad del financiamiento se puede presentar exactamente en el momento en que los fondos son insuficientes o por el contrario, se puede detectar esa necesidad en forma anticipada. Cuando se tiene conocimiento de la debilidad en cuanto a fondos, con tiempo suficiente, se puede planear la solución, pero, cuando se presenta en forma imprevista, provoca ciertos movimientos como:

- Un mayor costo de financiamiento con el natural efecto negativo en las utilidades.
- Necesidad en muchos casos, de comprometer los activos de la compañía.
- Freno a los planes de desarrollo de la empresa.
- Aceptación de condiciones extremadamente rígidas por parte de los acreedores.

Estos efectos negativos que se presentan cuando no ha habido una adecuada planeación, se verán eliminados o atenuados, cuando la necesidad del financiamiento se prevea con toda oportunidad y en consecuencia, se esté a tiempo para lograrlo en las mejores condiciones para la empresa.

C A P I T U L O H

FUENTES DE FINANCIAMIENTO NORMALES A CORTO PLAZO

1.- PROVEEDORES Y OTRAS CUENTAS POR PAGAR.

Una de las formas más comunes de fuentes de financiamiento a corto plazo, lo constituyen proveedores y otras cuentas por pagar.

3) Para elevar la participación de la empresa en el mercado competitivo; es decir, ¿Cuánto dinero se necesita para seguir operando óptimamente, cuando el mercado se amplíe?. Dentro de este punto podemos citar, a la demanda que los productos alcanzarán y por lo tanto el capital que se adquiere se tendrá que utilizar para hacer adiciones al activo fijo y para elevar el nivel del capital de trabajo que tendrá que hacer frente a los nuevos niveles de producción.

Una situación muy importante, la presenta el hecho que de la necesidad del financiamiento se puede presentar exactamente en el momento en que los fondos son insuficientes o por el contrario, se puede detectar esa necesidad en forma anticipada. Cuando se tiene conocimiento de la debilidad en cuanto a fondos, con tiempo suficiente, se puede planear la solución, pero, cuando se presenta en forma imprevista, provoca ciertos movimientos como:

- Un mayor costo de financiamiento con el natural efecto negativo en las utilidades.
- Necesidad en muchos casos, de comprometer los activos de la compañía.
- Freno a los planes de desarrollo de la empresa.
- Aceptación de condiciones extremadamente rígidas por parte de los acreedores.

Estos efectos negativos que se presentan cuando no ha habido una adecuada planeación, se verán eliminados o atenuados, cuando la necesidad del financiamiento se prevea con toda oportunidad y en consecuencia, se esté a tiempo para lograrlo en las mejores condiciones para la empresa.

CAPITULO II

FUENTES DE FINANCIAMIENTO NORMALES A CORTO PLAZO

1.- PROVEEDORES Y OTRAS CUENTAS POR PAGAR.

Una de las formas más comunes de fuentes de financiamiento a corto plazo, lo constituyen proveedores y otras cuentas por pagar.

Generalmente los proveedores o crédito comercial, se originan en las compras de materias primas.

En las compras a corto plazo para la empresa incluyen transacciones en las cuales se compra mercancía y se firma un documento formal para dejar constancia de la obligación del comprador con el proveedor.

El proceso generalmente, se inicia enviando al proveedor una orden de compra. Al momento que se embarque el pedido, el proveedor enviará una factura que describa los artículos embarcados, su precio de venta y los términos de la misma. La única evidencia que tiene el proveedor del crédito que ha otorgado, es la orden de compra y la factura que se elabora y el asiento en sus libros en donde se contabilizó la cuenta por cobrar.

Aunque puede existir el sistema de cuenta abierta que tiene sus ventajas gracias a ser muy simple y en nuestra economía basada en el crédito ha tenido grandes adelantos y por eso la mayor parte del crédito comercial a veces se otorga de esta manera informal.

En algunos ramos de los negocios, los proveedores hacen firmar una letra de cambio que queda como fe legal de la transacción y que en un momento dado por el no cumplimiento se puede llevar a juicio mercantil.

Cuando se firman documentos (pagarés o letras de cambio), es decir que el crédito está garantizado con títulos de crédito, el comprador reconoce la deuda en favor del proveedor, pagaderas en alguna fecha específica.

Lo anterior queda respaldado con lo que dice el artículo 5o. de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito que dice: "Son Títulos de crédito los documentos necesarios para ejercitar el derecho literal que en ellos se consigna."

Cuando decimos que el deudor, al aceptar el documento y reconocer su deuda en favor del proveedor paga el importe de la operación, se manifiesta que lo que está debiendo es el valor nominal del título; y en caso de que al vencimiento, el comprador no lo pague, el juicio que se siga será sobre el documento no pagado, pues la Ley General de Títulos y

Operaciones de Crédito en su artículo 7o. dice: "Los títulos de crédito dados en pago se presumen recibidos bajo la condición de "Salvo Buen Cobro."

Aunque en el caso de la obligación del comprador para con el proveedor en cuenta abierta puede no parecer tan valedera legalmente, como cuando el proveedor le pide al comprador que firme un documento, si hay diferencia legal entre los dos arreglos. Por ejemplo, si una empresa fuera a declararse en Quiebra o suspensión de Pagos, el acreedor que hubiera hecho la venta en cuenta abierta, tendrá un derecho legal valedero sobre los activos de la empresa, entrando a la masa común de acreedores, en tanto que un acreedor en posesión de un documento por pagar (letra de cambio o pagaré), puede iniciar una acción legal de tipo ejecutivo mercantil, además que es más fácil probar por parte del tenedor de un documento, que realmente vendió la mercancía a la empresa en quiebra.

Al conceder este tipo de crédito, el proveedor puede poner en conocimiento al comprador las condiciones de pago, que pueden ser las siguientes:

- a) Descuentos comerciales.
- b) Descuentos por pronto pago.

DESCUENTOS COMERCIALES

Esta clase de descuentos es usada principalmente por industriales y distribuidores, para señalar el precio de venta en sus listas o catálogos. El descuento comercial no tiene ninguna relación con el descuento por pronto pago.

Se puede estipular un porcentaje fijo o una serie de descuentos. El comprador debe registrar en su contabilidad y considerar como gasto de su compra el neto pagado y no tomar como un beneficio esta clase de documento. Pues también, para el proveedor es su precio de venta; ejemplo: Se compran mercancías a 30 días, con el 30% de descuento, cuyo precio de catálogo es por \$3,000.00, entonces el precio de compra será \$2,100.00 ya que el descuento comercial del 30% disminuye en \$900.00 el precio de lista.

DESCUENTO POR PRONTO PAGO

Esta clase de descuentos los usan los comerciantes y fabricantes, con muy buenos resultados; pues, además de aumentar y fortalecer sus ventas obtienen las siguientes ventajas:

- Se reduce el peligro de que el deudor no pague su cuenta.
- Al disminuir el número de Cuentas por Cobrar, también baja la pérdida por concepto de cuentas incobrables.
- Se tienen los fondos necesarios, en la mayor parte de los casos, para hacer frente a obligaciones a corto plazo.
- Sirve para conocer la capacidad de pago de los clientes; pues al no aprovechar los descuentos, se duda de la solvencia de los mismos.

El descuento por pronto pago se puede ejemplificar de la siguiente manera:

2/10, n/60. Esto significa que si paga la factura a los 10 días a partir de la fecha de la operación, tendrá un descuento del 2%, o bien liquidarlo en su totalidad al plazo de 60 días. Ejemplo: La Casa Rey compra a la Casa Nava, mercancías por \$12'000,000.00, con las condiciones arriba descritas. Supongamos que la Casa Rey aprovecha el descuento, por lo tanto se expresa de la siguiente manera:

$$\$12'000,000.00 \times 0.02 = \$240,000.00$$

Precio según factura	\$ 12'000,000.00
menos 2% de Descuento	<u>240,000.00</u>
Precio de compra (Neto)	<u>\$ 11'760,000.00</u>

Por tanto, al pagar el importe de la compra, aprovechando el descuento, quedará contabilizada:

Cuentas por pagar	\$11'760,000.00	
Caja		\$11'760,000.00

Las condiciones de pago varían de acuerdo a las políticas de crédito de cada empresa, dentro de las mismas, se estipula el lapso o período, por el cual se va a conceder el crédito, así como aquellas condiciones donde se enmarcan los montos de descuento por pronto pago.

Las condiciones de pago pueden ser en períodos de 30, 60 y hasta 90 días. En esta consideración se debe ver la capacidad de pago de las empresas a las que se les está otorgando el crédito con la conveniencia de la misma empresa para ver cual es el período que le conviene mejor. Actualmente las empresas no otorgan crédito en períodos más largos de 60 días, debido a la situación económica del país. También algunas empresas sólo conceden el crédito hasta 30 días porque, así se ve la recuperación más rápida de su cartera.

También conviene pensar si es mejor dilatar las cuentas por pagar y es ahí donde el gerente de esta área considere cual es la mejor condición que se debe de aceptar para poderse financiar de acuerdo a este tipo de arreglos.

En el marco mexicano en cuanto al otorgamiento del crédito comercial, algunas empresas otorgan crédito donde primeramente se fijan las condiciones de pago; la fecha de la compra, descripción de artículos, importe a pagar con su respectivo interés y el descuento por pronto pago, etc.

Algunas empresas otorgan el crédito comercial, con una cantidad inicial (Enganche o adelanto) y los pagos a través de documentos o títulos de crédito con su descuento respectivo, a esta consideración hay que decir, que si el cliente al que se le está otorgando el crédito, paga el día en que se le estipuló en el contrato de compra, tendrá derecho a un descuento por pronto pago, claro está, cuando esté pactado.

El otorgamiento del descuento es beneficioso para ambas partes; para el proveedor, ya que así podrá atraer más clientela al otorgar los descuentos y otros tipos de arreglos que

reducen el costo de las compras, para el cliente, ya que al realizar la compra con descuento, el costo de la misma se reducirá al aprovechar tales descuentos.

Algunos proveedores de negocios estacionales y que por lo general, distribuyen a empresas que se encargan de vender artículos deportivos, juguetes, ropa, muebles, etc. otorgan créditos en plazos hasta de 180 días. En este proceso el proveedor le despacha al comprador los artículos terminados con anterioridad a la fecha de venta, pero el pago se exige después de la realización de la misma.

En esta transacción, ambas partes ganan, el proveedor se ahorra costos de mantenimiento y el cliente gana porque asegura tener mercancía disponible durante el período de la venta, y por pagar sólo al comienzo de ésta.

2.- ANTICIPOS DE CLIENTES.

Algunas empresas pueden estar en condiciones de obtener fondos a corto plazo por medio de los anticipos de los clientes. Es decir, los clientes pueden pagar antes de recibir la totalidad o parte de la mercancía, o mediante acuerdos especiales bajo los cuales se reciben pagos parciales antes del cumplimiento de esa orden o contrato de compra. Esa ayuda financiera de los clientes es de mayor importancia para los fabricantes de equipo grande y especializado, pero principalmente para la industria del vestido, en que el tiempo y el gasto que se requieren para la producción son enormes. El cliente puede estar dispuesto hacer un adelanto sobre la mercancía para financiar parte de los costos de producción. En otros casos puede que un cliente dependa de gran parte de un proveedor para iniciar la orden de trabajo recibido y en consecuencia encuentre que sea ventajoso garantizar los resultados del proveedor proporcionándole financiamiento en forma de adelanto. El fabricante establece la política del anticipo, para mayor seguridad de la venta de su producción, además de que se cuenta con fondos líquidos que le servirán para cubrir otras necesidades en un tiempo relativamente corto.

3.- IMPUESTOS POR PAGAR.

Otra fuente autogeneradora de crédito son los impuestos por pagar, en lo que se refiere al Impuesto al Valor Agregado.

Las empresas están obligadas a declarar todos sus ingresos con el impuesto correspondiente.

En cuanto al pago del Impuesto al Valor Agregado están obligadas al pago del mismo, las personas físicas y las morales que en el territorio nacional realicen actos o actividades siguientes:

- Enajenación de bienes
- Prestación de servicios independientes.
- Otorguen el uso o goce temporal de bienes.
- Importación de bienes o servicios.

Así mismo están obligadas a declarar acreditando todo el Impuesto al Valor Agregado que anteriormente pagaron por concepto de: compras de materias primas, otros gastos, etc. y el impuesto que se cobro por la adquisición de bienes, los usen o gocen temporalmente, o reciban los servicios. El impuesto se calculará aplicando las tasas que cita la Ley del Impuesto al Valor Agregado 10%, 15% y 0% , según sea el caso.

Si este Impuesto al Valor Agregado acreditable es mayor que el por pagar, representa un financiamiento a favor del fisco, ya que el saldo a favor se tendrá que ir compensando en los siguientes meses o solicitar su devolución.

Por el contrario, si el Impuesto al Valor Agregado por pagar es mayor que el Impuesto al Valor Agregado acreditable, se tendrá una diferencia a pagar que se considera como medio de financiamiento, ya que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público da un plazo de 17

días después del mes correspondiente a declarar; por (ejemplo, se va a declarar el mes de septiembre, entonces se tiene un plazo para pagar hasta el día 17 de octubre).

No mencionaremos el Impuesto sobre la Renta como medio de financiación, ya que actualmente no lo es, debido a que el gobierno es el que se está financiando con las empresas, porque exige que al terminar el ejercicio contable esté totalmente pagado el impuesto correspondiente por medio de los pagos provisionales; aunque en la declaración anual que se presenta después de 3 meses de terminado el ejercicio se determine un saldo a favor.

Una consideración que hay que tomar en cuenta, es que a veces le convendría a la empresa diferir el pago de los impuestos, claro está que se tendría que pagar la correspondiente multa y recargos por el retardo en el pago de dichos impuestos. Comparándolo con un préstamo bancario, habría que definir que es más barato, ya que en el uso del dinero del banco si nos retardamos en el pago del mismo, los intereses serían más altos, pero son deducibles, no así los recargos y las multas.

Por último, hay alternativas pero que son muy riesgosas y por lo tanto, no son recomendables, como en el caso de que muchas empresas evaden impuestos declarando ingresos de menos y más gastos. A este respecto hay que tomar en cuenta que el gobierno en estas fechas se pone muy exigente en el pago de impuestos y al observar cualquier anomalía inmediatamente realiza las investigaciones pertinentes para practicar la auditoría a las empresas.

4.- CAPITAL SOCIAL.

Las aportaciones de los socios son parte integrante del capital social y representa el patrimonio de la empresa, así como un margen de garantía para los acreedores, ya que no puede ser retirado de la sociedad, sino hasta después de haberse liquidado todos sus pasivos existentes.

La planeación financiera de las aportaciones de los socios no tienen una forma específica y se encuentran expresadas en documentos como la escritura constitutiva, estatutos sociales, actas de asambleas ordinarias y extraordinarias.

El concepto de capital social está vinculado estrechamente al de aportación. Pueden ser objeto de aportación, cualquier prestación susceptible de valuación económica.

Las aportaciones de los socios pueden ser: En dinero, en bienes de otra naturaleza (en especie), de trabajo (aportaciones de industria) o de créditos.

El capital social tiene varias modalidades que radican en la forma y plazo para ser representado, como son:

Capital Suscrito.- Es aquel en que los socios se han comprometido a aportar de acuerdo con la escritura constitutiva, ya sea inmediatamente o en exhibiciones periódicas posteriores.

Capital no suscrito.- Es la parte del capital autorizado que no se han comprometido a aportar los socios.

Capital exhibido.- Es la parte del capital que los socios han efectivamente pagado.

Capital no exhibido.- Es el capital suscrito que aún no ha sido pagado por los socios.

Capital emitido.- Es la parte del capital autorizado, cuyas acciones pueden ser suscritas.

Capital no emitido.- Es la parte del capital autorizado y cuyas acciones aún no pueden ser suscritas.

Capital autorizado.- Es el capital máximo autorizado para las sociedades de capital variable y cuyo límite debe fijarse en la escritura constitutiva. Cuando se haya alcanzado

dicho límite y sean necesarias nuevas aportaciones, se convoca a una asamblea extraordinaria de los socios para acordar la reforma de los estatutos.

Capital social fijo.- Es aquel que no puede ser modificado sin antes haber reformado los estatutos en la asamblea extraordinaria.

Capital social variable.- Es la parte del capital autorizado en una sociedad, que puede ser aumentado o disminuido sin necesidad de modificar la escritura social.

Los títulos que representan las aportaciones de los socios se conocen comúnmente como "acciones," las cuales representan la calidad y derechos del socio de la empresa a que pertenecen.

Al constituirse la sociedad debe tomarse en consideración el tipo o tipos de acciones que más le convenga para solventar los problemas de financiamiento, como lo son la determinación del monto del capital, la obtención en si, así como la administración conveniente para su aplicación.

El capital en una sociedad se caracteriza por su permanencia, ya que como antes se expuso, representa una garantía para los acreedores.

Para decirse, que sin la participación de los accionistas, no es posible que exista la sociedad, por ello debe establecerse una adecuada política para que las aportaciones sean flexibles, con lo que se ampliará el campo de acción de nuevas emisiones de acciones y con ello facilitará el advenimiento de nuevas aportaciones para incrementar los recursos de la empresa y lograr mayor expansión.

5.- RESERVA LEGAL Y OTRAS RESERVAS DE CAPITAL.

La constitución de las reservas de capital, tiene por objeto proporcionar un mayor equilibrio financiero y posibilidad de hacer frente a eventualidades o contingencias que trajera como consecuencia la disminución del capital social de la empresa.

Las separaciones de las utilidades para fines específicos, constituyen las reservas

Entre sus características se pueden citar:

- 1) Son cuentas de balance.
- 2) Presentan saldo acreedor.
- 3) La reserva es una separación virtual de las utilidades obtenidas en las empresas para hacer una prevención y no origina disminuciones de activos o aumentos de pasivos.
- 4) La fuente de las reservas es la utilidad.
- 5) Las reservas se crean para proteger el capital social, así como también para autofinanciarse.
- 6) No constituyen separaciones de efectivo.
- 7) Se establecen sobre estimaciones.

La constitución de las diferentes reservas de capital tiene por objeto proporcionar un mayor equilibrio financiero y crear posibilidades que ayuden hacer frente a contingencias futuras.

Pero no por ello debe pensarse que la creación de las reservas significa la obligación de conservarlas en continua disponibilidad mediante la constitución del fondo respectivo, pues éste implicaría inmovilización del capital, pero en determinados casos si es recomendable para cubrir oportunamente obligaciones previstas.

El establecimiento o incremento de las reservas, permiten en un momento dado aumentar considerablemente los medios de acción y expansión de los negocios que pueden ser a corto o a largo plazo, según las exigencias de cada empresa. Pero se debe hacer esto con moderación, ya que pueden existir indebidas acumulaciones de reservas de capital, cuyos montos sobrepasan a los requeridos.

Las reservas de capital se constituyen mediante acuerdo de la asamblea de socios con base a resultados arrojados por el balance.

Las reservas de capital provenientes de utilidades de diferentes ejercicios, pueden en un momento dado capitalizarse si así conviene a los intereses tanto de la empresa como de los accionistas, ya que en esta forma se suplen las nuevas aportaciones que se hicieran necesarias, con lo que se obtiene un mayor capital social. Estas reservas provenientes de utilidades, constituyen el superávit ganado (Susceptible de repartirse entre socios, reinvertirlo y destinado o no a fines específicos) y representa según su incremento el índice de productividad de la empresa.

Las reservas de capital se clasifican en:

Las impuestas por la Ley (Reserva Legal), por los estatutos de la sociedad (Reservas Estatutarias) y las que eventualmente acuerdan los socios (Reservas Voluntarias).

A continuación se explica cada una de ellas:

El saldo de la Reserva Legal, acreedor por naturaleza, representa utilidades acumuladas provenientes de operaciones normales. Esta reserva de capital se constituye por mandato expreso de la ley como a continuación se verá:

La reserva legal está fundamentada en el artículo 6o., fracción XI de la Ley General de Sociedades Mercantiles y que señala que la escritura constitutiva debe contener además de otros requisitos. "El importe del fondo de reserva,"⁽¹⁾ el cual estará en razón directa al monto del capital social y se forma de acuerdo al artículo 20o. de la misma ley. "La obligación a cargo de todas las sociedades mercantiles, de formar un fondo de reserva (reserva legal), que debe constituirse separando de las utilidades netas anuales un cinco por ciento como mínimo, hasta que importe la quinta parte del capital social. Este fondo de reserva legal deberá ser constituido en la misma forma, cuando por cualquier motivo disminuyere."⁽²⁾

"El legislador no solamente ha procurado que no disminuya el capital social, sino que ha buscado consolidar la base del patrimonio de la sociedad."⁽³⁾

"En cualquier caso en que no hubiere hecho la separación de utilidades que previene la ley, los administradores responsables quedarán ilimitada y solidariamente obligados a entregar a la sociedad una cantidad igual a la que debieron separar para constituir o

reconstituir la reserva, quedando a salvo los derechos de tales administradores para repetir en contra de los socios por el valor de lo que haya sido entregado (artículo 21 LGSM). Esta obligación de los administradores podrá ser exigida por cualquier socio o acreedores de la sociedad (artículo 22 LGSM).”⁽⁴⁾

Independientemente de la reserva legal a que nos hemos referido, la escritura social podrá disponer la formación de otros fondos de reserva como son las reservas estatutarias que se forman de acuerdo a la planeación previa al funcionamiento y desarrollo de la empresa y porque se observa que la reserva legal por lo general es insuficiente. En consecuencia los estatutos de las sociedades establecen constituir reservas suplementarias que se incrementan año con año de acuerdo a la obtención de utilidades.

Existen también otra clase de reservas que son las que acuerdan los socios eventualmente su constitución mediante resoluciones legalmente adoptadas, y que se incrementan y forman según las circunstancias que originan el resultado de cada período contable.

Son resultado de utilidades excepcionalmente beneficiosas.

Pueden existir diferentes clases de reservas de acuerdo a necesidades y políticas de la empresa, pero debe procurarse que la creación de las mismas no se haga en forma desorganizada, es decir, que no se vayan creando reservas innecesarias que provoquen la inmovilización de capital, ya que esto perjudicaría la productividad de la empresa.

El financiamiento por medio de las reservas de capital, es beneficioso, ya que al igual que la reinversión de utilidades constituye un medio por el cual se logra expansión o para hacer frente a contingencias que pudieran poner en peligro la estabilidad de la empresa sin tener que recurrir a terceros.

(1) (2) *Ley General de Sociedades Mercantiles, Código de Comercio y Leyes Complementarias*, págs 175, 178 y 179

(3) (4) *de Pina Vara Rafael, Derecho Mercantil Mexicano*, págs 59 y 60

La utilización de las reservas puede tener varios empleos, tanto para liberar pasivos como para aumentar activos; en el primer caso se consolida la situación financiera, lo que permite que se obtengan utilidades futuras más altas, las cuales estarán desprovistas de cargas económicas de terceros, representadas en intereses. Cuando se canalizan en inversiones de activo, ya sea circulante, fijo o diferido, representan un rendimiento favorable para el desarrollo de las diferentes actividades del negocio, ya que pueden destinarse para la obtención de suficiente capital de trabajo representado en activos líquidos o para ampliar inversiones de activo fijo que sustituya al ya obsoleto que imposibilita cubrir necesidades requeridas.

Terminando podemos decir que el destino que se le de a las reservas, depende de las condiciones particulares de cada empresa y de saberlas aprovechar.

6.-UTILIDADES ACUMULADAS.

La utilidad obtenida por la empresa durante el ejercicio una vez hechas las deducciones de ley y las señaladas por los estatutos de la sociedad, queda a disposición de los socios, los cuales pueden decidir repartirla o reinvertirla, ya sea totalmente, o bien, en forma parcial.

En el caso que decidan reinvertir, servirá para financiar a la empresa, ayudando a fortalecer la estructura financiera.

Esta utilidad puede ser aumentada mediante un adecuado control de sus gastos, control que permitirá reducirlos sin que se vean afectadas sus ventas actuales o bien que esa reducción no impida realizar las ventas que pudieran haberse presupuestado. Tratándose de empresas individuales, significa reducir los retiros de dinero por concepto de sueldos del propietario o de utilidades; en las sociedades implica la decisión de los socios para fijar el monto o porcentaje de las utilidades a repartir y el monto correspondiente a la reinversión, aunque en ocasiones el acuerdo de las asambleas es el reinvertir el total de las utilidades.

Cuando una empresa aumenta el volumen de sus operaciones y está produciendo satisfactoriamente, resulta peligroso descapitalizarla con el reparto de dividendos, ya que el monto de éstos representan medios para incrementar el capital de trabajo para el nivel de operaciones que la empresa requiere; de ahí se desprende el fundamento de los

administradores de las empresas para reinvertir las cantidades provenientes de utilidades para no recurrir a otros medios de financiamiento que resultarían costosos y tardados.

El procedimiento de reinversión de utilidades aún cuando no puede alcanzar proporciones considerables por estar limitadas a las posibilidades de productividad de las empresas, representa un recurso adicional para su financiamiento a un costo mínimo.

La acumulación de beneficios, producto de desarrollo de las actividades de los negocios en períodos de prosperidad, no sólo se pueden invertir, sino también pueden separarse parte de sus utilidades para destinarlas a futuros financiamientos o eventualidades que pudieran surgir, o si lo juzga conveniente el consejo de administración hacer el reparto íntegro en forma de dividendos entre los accionistas.

En el financiamiento por medio de la reinversión de utilidades, es decir, el retorno al trabajo de parte o la totalidad de los beneficios, es necesario considerar previamente ciertos aspectos que permitan conocer la situación financiera y económica de la empresa y el monto exacto de las utilidades, para lo cual es indispensable que la formulación del balance tanto en el aspecto contable como en el financiero sea correcto.

En el aspecto contable, en cuanto al correcto registro de todas las transacciones verificadas, incluyendo los asientos de ajuste previos a la formulación del balance; en el financiero, a los problemas técnicos que presenta la valuación y estimación de activos, todo lo cual, hecho convenientemente, permite que los estados financieros arrojen resultados correctos.

Cuando los estados financieros reflejan la situación con la mayor exactitud o tratando de que reflejan la situación financiera, lo más real posible se logrará determinar que las utilidades obtenidas sean más correctas y por lo tanto se podrán tomar decisiones que redundarán en beneficio del negocio.

La práctica de no distribuir entre los propietarios o accionistas, la totalidad de los beneficios, o una parte de ellos, es conveniente para reforzar y estabilizar la posición

financiera de la empresa y así lograr que aumente sus medios de acción encaminados a la expansión de la empresa.

La política a seguir en una empresa para la distribución de utilidades, cuando se encuentra constituida como sociedad, está condicionada a ciertos factores que hay que considerar como son: Clases de acciones emitidas, naturaleza del negocio, necesidad de capital de trabajo suficiente, etc. Cuando la empresa emite acciones de distinta naturaleza, la distribución de las utilidades se debe efectuar de acuerdo a la preferencia y porcentaje asignado en cada caso, por tal motivo no puede hacerse la disposición de las utilidades, mientras no se pacte un acuerdo entre los accionistas o socios.

La naturaleza del negocio influye en la creación de utilidades, ya que fluctuaciones del mercado pueden provocar variaciones negativas en la obtención de rendimientos, por lo que es aconsejable que se vayan creando reservas, de manera que se logre estabilidad y no haya necesidad de recurrir a la reinversión total de futuras utilidades.

La reinversión de utilidades es aconsejable cuando éstas permiten una participación razonable a los propietarios o accionistas, lo cual beneficia a la empresa, haciendo que no recaiga el interés de inversión de dichos aportadores de capital sobre todo cuando un buen porcentaje de estos socios no tienen ingerencia en la administración de la empresa, ya que ellos no palpan directamente o no conocen realmente los problemas que conducen a tomar dichas medidas necesarias para sacar a flote a la empresa.

No sólo es necesario contar con utilidades, sino también con las correspondientes disponibilidades en efectivo, siempre que no afecte los límites de seguridad del capital de trabajo. La disponibilidad de efectivo es importante tanto para el reparto que se haga de las utilidades como para su reinversión, ya que constituye un medio de acción necesario para el desarrollo de las operaciones del negocio.

Un aspecto muy importante que hay que considerar en cuanto a la repercusión fiscal, en tanto que los beneficios son repartidos o no en el momento en que la empresa decida pagarlos, ya sea en efectivo o en bienes, por aumento de partes sociales o entrega de

acciones, capitalización de reservas o pago de utilidades, o que se reinvierta, la empresa que los está pagando podrá deducirlos en el ejercicio en que se paguen; en tanto, las personas que lo reciben como ganancia por dividendos, deberán pagar un 34% de impuesto, cuando la utilidad no provenga del saldo de la Cuenta de Utilidad Fiscal Neta.

Este porcentaje de impuestos es retenido y enterado al fisco por la sociedad que los está pagando, de ahí surge la consideración de que sería mejor dejar esta ganancia, en la empresa como utilidad acumulada y no recibirla como tal ganancia, ya que pagaría demasiados impuestos y le convendría más al socio accionista reinvertirla para otros fines que acuerden la asamblea de accionistas o de acuerdo a políticas que se pudieran expresar en la escritura constitutiva.

7.-DEPRECIACION Y AMORTIZACION ACUMULADA.

Antes de empezar el estudio de estos puntos como medio de financiación, tendremos que definirlos.

Fiscalmente la depreciación: "Es aquella establecida por la Ley del Impuesto sobre la Renta y que tiene como finalidad, distribuir los costos de un bien en diversos períodos, de acuerdo a la vida útil del mismo." (1)

En términos financieros y contables, la depreciación. "Es un proceso de distribución razonado del costo de un bien con relación a su vida útil estimada: Es establecida de acuerdo a las políticas de la empresa." (2)

La amortización queda definida como sigue:

En términos financieros y contables, la amortización: "Es extinción gradual de la división de su importe en cantidades periódicas durante el tiempo de su existencia o de aquel en que sus beneficios son aprovechados." (3)

(1), (2) Facultad de Contaduría y Administración, Láminas de Contabilidad III, pag 3

(3) Mancera Hnos, Terminología del Contador

La depreciación y la amortización, son términos semejantes y se les da el mismo tratamiento, únicamente difieren en cuanto que la depreciación es aplicable a bienes tangibles (bienes o valores que pueden ser tocados materialmente), como son: Muebles, maquinaria, herramientas, etc. Y la amortización para bienes intangibles (bienes que no son susceptibles de poder ser tocados materialmente), como son: Las rentas pagadas por anticipado, primas de seguros pagados por anticipado, crédito mercantil, etc.

Aunque en éstos, se comprenden los gastos de instalación, gastos de operación, gastos de organización, etc.

Existen diversos métodos de depreciación aplicables a las empresas de acuerdo a sus necesidades, los cuales son:

1.- Tiempo.

a) Línea recta.

b) Horas trabajadas.

2.- Porcentaje fijo sobre base variable y porcentaje variable sobre base fija.

3.- Anualidades.

4.- Unidades producidas.

Las diversas políticas financieras, contables, administrativas y en parte también por las leyes fiscales, se ve su selección de acuerdo a cada necesidad de las empresas, y decide cual es el método más óptimo como medio de captar recursos monetarios y aplicarlos a financiar diferentes necesidades de la empresa.

Considerando que el dinero invertido en la propia empresa produce mayores ingresos que el mismo invertido en el exterior.

Por medio de la depreciación, utilizando el método seleccionado y aplicable, se pueden obtener resultados reales que permiten considerar la baja de valor de los activos en la contabilidad mediante cargos a gastos. Estos representan medios para obtener recursos, los cuales pueden ayudar a restituir activos fijos al agotarse, siendo éste uno de los principales

objetivos de la depreciación, o cuando sea necesario por ser incosteables por defectuosos o por obsoletos.

El aspecto financiero es muy importante, ya que no sólo afecta los ingresos de un periodo determinado sino que representa un gasto que no requiere la salida de efectivo, y además éste forma parte de diferentes deducciones (cuando esté autorizado por la S.H.C.P.), disminuyendo los ingresos efectuando un pago de impuestos menor y es donde está su utilidad como fuente de financiamiento.

En estas fechas las empresas recurren a un autofinanciamiento adicional, representado por la “Deducción Inmediata de Inversiones de Bienes Nuevos de Activo Fijo” que el gobierno lo ofrece como un estímulo fiscal con la recuperación de la inversión del costo de los activos en un tiempo convenientemente corto, menor que el de su vida probable, determinado de acuerdo a las necesidades de la empresa y que de acuerdo a los porcentos (regularmente abarcan más de las dos terceras partes de la inversión), aplicados se podrá deducir y recuperar más prontamente dicha inversión.

Este método representa ventajas que las empresas aprovechan, esto es, que en corto plazo se recupere la inversión que se hizo al adquirir activos; permite de igual forma, ampliar en un mayor volumen, el capital de trabajo con lo que se obtendrán fondos suficientes para hacer nuevas inversiones.

Utilizando a la depreciación como medio de captación interna, se ayuda a empresas pequeñas con una estructura de capital que ya cuenta con un pasivo alto y que no pueden utilizar créditos a largo plazo por significar una mayor carga financiera para la misma y un mayor endeudamiento.

El uso de esta forma de captación interna tiene como principal punto a su favor el que no genera pasivos a la empresa, como pasa cuando obtiene préstamos bancarios que tengan una alta repercusión en su estructura financiera.

En épocas de inflación cuando los intereses por créditos son altos, puede evitarse la empresa el tener que pagar intereses altos; también por este medio se evitan la emisión de

acciones. lo cual implica la participación de terceros en la administración de la empresa: también al utilizar fondos propios, su obtención es inmediata y sin tramitaciones tardadas para su aplicación y estos fondos libres de costos pueden ser usados libremente por la administración para financiar sus operaciones.

Los cargos por concepto de depreciación y amortización son aprovechados por las empresas fiscalmente y son utilizados para disminuir las cargas que por concepto de impuestos a veces son muy fuertes.

Su utilidad contable y financiera. vemos que ha existido la necesidad de un sistema eficiente, el cual recuperará todos los costos hechos por la empresa en la adquisición de activos fijos y los cuales constituían fondos que salían de la empresa, con el paso del tiempo la pérdida de valor de estos activos y la necesidad de un medio para incorporar nuevamente estos fondos, se hizo evidente.

Con esta finalidad quedarán establecidos dos criterios principales dentro de la contabilidad para justificar su existencia

- 1) El costo original.
- 2) El costo de reemplazo.

El primero se basa en que la depreciación es un esfuerzo de recuperación de la inversión original.

El segundo se basa en la idea de que todos los activos fijos tienden a desgastar su utilidad y a volverse inservibles con el paso del tiempo, recuperando el costo de reemplazo a través de los procesos de la depreciación y de la amortización.

Este es el punto de vista contable, financieramente, su utilidad se comprende por la habilidad que tiene de poder tomar los activos fijos, en activos con una mayor liquidez, los cuales son insignificantes por parte de los fondos usados para las operaciones, ya que en esta forma pueden ser manejados internamente por la administración del negocio con planes a futuro.

Los conceptos de depreciación y amortización hacen que los ingresos disminuyan, ya que estos dos puntos, se llevan a gastos afectando en el Estado de Resultados los ingresos brutos y llegando a un ingreso en operación menor, por tanto nuestra utilidad fiscal será menor haciendo que se pague un Impuesto Sobre la Renta menor.

Algunos autores dicen que la depreciación y la amortización no son la fuente original de los fondos, sino que son los ingresos, pero que los procedimientos utilizados para determinar los porcentajes de depreciación y amortización para recuperar los costos incurridos por la inversión de los activos, sean los medios por los cuales se canalizan estos fondos hacia la empresa. La depreciación y la amortización son llevadas a las deducciones autorizadas, para activos y cargos diferidos, logrando que su recuperación sea más rápida a través de usar los diversos métodos de depreciación existentes.

Por otro lado, hay que ver otras consideraciones muy importantes en materia fiscal y de acuerdo a los estímulos fiscales, tanto para personas morales como para personas físicas, para la realización de sus operaciones y aprovechar los estímulos fiscales, que se ofrezcan para cada ejercicio y que se pueden hacer deducibles para efectos del Impuesto Sobre la Renta.

De acuerdo a las modificaciones y reformas fiscales que se establecieron para 1996, se efectuaron diversos cambios a los estímulos fiscales, en los cuales se establece lo siguiente:

Es importante mencionar que el gobierno siempre a mantenido la postura de proporcionar estímulos fiscales y que es importante que el contribuyente persona Física o Moral tengan siempre en cuenta para aprovechar y mejorar sus finanzas.

Para el ejercicio de 1996 se creó el estímulo de impulsar la reactivación económica y del empleo, se propone disminuir la carga impositiva de las empresas pequeñas y medianas, importante fuente de empleo, estimándose pertinente exentarlas temporalmente del Impuesto al Activo, otro el de que se exime del pago del Impuesto sobre Automóviles Nuevos a las enajenaciones de vehículos que realicen los fabricantes o distribuidores de los mismos y a las importaciones de vehículos al país. Además podemos incluir otros estímulos como el de exención de pago del impuesto por la tenencia o uso de vehículos a los siguientes:

- Los eléctricos para transporte público de personas.
- Los importados temporalmente en los términos de la legislación aduanera.
- Los que sean de propiedad de inmigrantes o inmigrados rentistas.

-Vehículos de la Federación, Estados y Municipios y Distrito Federal.

-Los de los cuerpos Diplomáticos.

-Los que tengan para su venta los fabricantes, plantas ensambladoras, sus distribuidores y los comerciantes en el ramo de vehículos, siempre que carezcan de placas de circulación.

También se incrementa a \$150,000.- el límite para deducción de la inversión en automóviles que sean utilitarios.

Por otra parte, los automóviles cuyo precio de adquisición incluyendo impuestos, no exceda de doscientos veinticuatro mil pesos, podrán deducirse, aunque no en forma inmediata, hasta por el 71% del monto original de la inversión. En estos casos no se tendrá obligación de cumplir con el requisito de ser automóvil utilitario. Y por 1997 por ejemplo entre otros estímulos. "Aquellos contribuyentes que tributen conforme a los Títulos II o IV, capítulos II,III y VI, Sección I de la Ley del I.S.R., podrán optar por efectuar la deducción, en forma inmediata y hasta por el 100%, de las inversiones de bienes nuevos de activo fijo, excepto automóviles, en lugar de las deducciones previstas en los artículos 41, 47, 51, 85, 90, 108 y 138 de la ley antes mencionada, según sea el caso.

Cabe mencionar que se mencionan los estímulos más importantes en materia fiscal para ayuda a los contribuyentes y sin dejar de tomar siempre y para cada año que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público expedirá las disposiciones necesarias y establecerá las condiciones, requisitos o lineamientos que deberán cumplir los contribuyentes para acogerse a las exenciones o estímulos previstos en las presentes reformas.

Por último dichas deducciones son fuentes de financiamiento muy importantes ya que harán que en el ejercicio se disminuyan las utilidades con el efecto de recuperar en un solo ejercicio casi el valor total del bien vía deducción pagando menos impuestos.

CAPITULO III

FUENTES DE FINANCIAMIENTO BANCARIAS A CORTO PLAZO

1.- DOCUMENTOS DESCONTADOS.

El descuento es una operación de crédito a corto plazo mediante el cual el banco adquiere en propiedad un documento que aún no está vencido generalmente una letra de

-Vehículos de la Federación, Estados y Municipios y Distrito Federal.

-Los de los cuerpos Diplomáticos.

-Los que tengan para su venta los fabricantes, plantas ensambladoras, sus distribuidores y los comerciantes en el ramo de vehículos, siempre que carezcan de placas de circulación.

También se incrementa a \$150,000.- el límite para deducción de la inversión en automóviles que sean utilitarios.

Por otra parte, los automóviles cuyo precio de adquisición incluyendo impuestos, no exceda de doscientos veinticuatro mil pesos, podrán deducirse, aunque no en forma inmediata, hasta por el 71% del monto original de la inversión. En estos casos no se tendrá obligación de cumplir con el requisito de ser automóvil utilitario. Y por 1997 por ejemplo entre otros estímulos. "Aquellos contribuyentes que tributen conforme a los Títulos II o IV, capítulos II,III y VI, Sección I de la Ley del I.S.R., podrán optar por efectuar la deducción, en forma inmediata y hasta por el 100%, de las inversiones de bienes nuevos de activo fijo, excepto automóviles, en lugar de las deducciones previstas en los artículos 41, 47, 51, 85, 90, 108 y 138 de la ley antes mencionada, según sea el caso.

Cabe mencionar que se mencionan los estímulos más importantes en materia fiscal para ayuda a los contribuyentes y sin dejar de tomar siempre y para cada año que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público expedirá las disposiciones necesarias y establecerá las condiciones, requisitos o lineamientos que deberán cumplir los contribuyentes para acogerse a las exenciones o estímulos previstos en las presentes reformas.

Por último dichas deducciones son fuentes de financiamiento muy importantes ya que harán que en el ejercicio se disminuyan las utilidades con el efecto de recuperar en un solo ejercicio casi el valor total del bien vía deducción pagando menos impuestos.

CAPITULO III

FUENTES DE FINANCIAMIENTO BANCARIAS A CORTO PLAZO

1.- DOCUMENTOS DESCONTADOS.

El descuento es una operación de crédito a corto plazo mediante el cual el banco adquiere en propiedad un documento que aún no está vencido generalmente una letra de

cambio o pagarés a cargo de terceros que el beneficiario del financiamiento endosa contra anticipo de su valor, descontando en ese momento un tanto por ciento por concepto de intereses que se calculan sobre el valor nominal del documento y por los días que median entre la fecha en que se lleva a cabo la operación y su vencimiento.

Además de los intereses, el banco acostumbra a descontar una pequeña suma por concepto de comisión de cobro tanto en los documentos locales como foráneos.

Los documentos que adquiere el banco en propiedad, provienen de operaciones de compra-venta de mercancías efectivamente realizadas, pero, siempre y cuando el cedente de los documentos a descontar tenga autorizada una línea de crédito previamente autorizada por el girador con la cláusula "sin protesto" para este tipo de operación.

Para que el banco autorice una línea de crédito es necesario que sus clientes cumplan los siguientes requisitos:

- Solvencia moral y económica.
- Capacidad de pago.
- Experiencia en su negocio.
- Arraigo en la localidad.
- Antecedentes de crédito.
- Conveniencia y productividad.
- Garantías.
- Aspecto legal.

La operación de documento se caracteriza por:

- Es una operación que tiene por objeto los títulos de crédito que pueden ser nominativos o al portador.
- La operación debe efectuarse antes de la fecha del vencimiento del título.
- El descontador adquiere la propiedad plena del título descontado que le transmite el descontatario.

En consecuencia, el título es nominativo, el descontatario deberá endosarlo en propiedad del descontador; si el título es al portador bastará que el descontatario haga la entrega material del documento al descontador.

Este tipo de operación (descuento de documentos) favorece principalmente al sector comercial de las empresas, ya que mediante este tipo de financiamiento puede darse mayor fluidez a sus disponibilidades para su actividad productiva y consecuentemente obtener un mejor aprovechamiento de sus recursos y ayudar a agilizar el capital de trabajo de las empresas. El descuento de los documentos de un negocio en forma debidamente ponderada, le permite manejar un mayor volumen de ventas y por lo tanto lograr una mayor rotación de sus inventarios, con el consiguiente incremento de sus utilidades.

Existe otra clase de documentos, que son los llamados "Descuentos de créditos en libros." Este tipo de descuentos son propios de instituciones de crédito y consiste en financiar a los industriales y distribuidores sus ventas a grandes industrias, registradas contablemente, pero no documentadas en títulos de crédito.⁽¹⁾

El financiamiento se efectúa, cuando al banco se le entregan en cesión, documentos como, contrarecibos, facturas, notas de remisión, que deben acompañarse de una letra de cambio girada por el cedente a favor del banco y en la que deberá manifestar el deudor estar de acuerdo con el adeudo.

El contrato de descuento de crédito en libros debe hacerse constar en póliza, a la que deben adicionarse las notas o relaciones que expresen los créditos descontados con el nombre y domicilio de los deudores, importe de los créditos, interés pactado y los términos y condiciones de pago. Cuando el descontador recibe el pago de las cantidades que entregó, deberá devolver al descontatario las letras de cambio que giró a favor del banco.

Entre las principales ventajas que ofrece este tipo de créditos, están el disminuir los gastos de cobranza, ya que el banco efectúa el cobro de los documentos; reactiva recursos que se encuentran estáticos favoreciendo la dinámica de las operaciones comerciales, y el obtener recursos anticipadamente, sin tener que esperar al vencimiento de los documentos.

(1) Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, Art 288, Fracc I,II,III y IV

El vencimiento o plazos que se establece tanto para descuentos de documentos o descuento en libros generalmente se concede a plazos de 90 días, aunque ocasionalmente pueden operar a mayores plazos.

Es importante hacer notar que una vez aprobada la operación, el banco procederá a abonar su importe en una cuenta de cheques para que el beneficiario del crédito pueda disponer en forma inmediata del importe de los recursos líquidos.

2.- **PRESTAMOS DIRECTOS.**

Este tipo de préstamo, operación a corto plazo opera cuando el banco (acreditante) le presta una determinada suma de dinero a una persona (acreditado), obligado a entregar esa cantidad en el tiempo pactado, además de los intereses que se causen.

En este tipo de operación el objeto principal es el resolver problemas transitorios de liquidez indispensables para el mejor funcionamiento de las empresas, o de caja, al resolver eventuales necesidades de tesorería y constituye un apoyo financiero en el momento más oportuno. Se otorga a personas físicas o morales dedicadas a cualquier tipo de actividad productiva, que con su sola firma y suscribiendo un pagaré al banco mediante el cual queda documentado el préstamo que garantice el financiamiento concedido.

Los requisitos del pagaré están fundamentados en el artículo 170 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.

Para que los bancos concedan este tipo de préstamo es necesario llenar los mismos requisitos que en el descuento. En algunos casos, no solamente se necesita dichos requisitos sino que, además un dictamen expedido por un Contador Público y un aval de una tercera persona.

Este financiamiento como se mencionó anteriormente es muy solicitado por empresas que tienen problemas cíclicos en su economía, cuando tienen limitado su efectivo en caja o bien, cuyas características no le permiten solicitar otro tipo de préstamo. Con lo anterior se

explica que es común que el préstamo directo sirve para resolver problemas de liquidez temporal y algunos financiamientos de diversas operaciones mercantiles.

Las instituciones de crédito están autorizadas a realizar estas operaciones a un plazo de 30,60 y 90 días aunque ocasionalmente se pueden otorgar a mayor plazo, mismo que se puede renovar a partir de su fecha de otorgamiento.

3.- **PRESTAMOS PRENDARIOS.**

Se entiende por préstamo prendario, aquella operación en la que se presta una suma determinada de dinero a una persona llamada prestatario, quedando en poder del prestamista una garantía real, no inmueble conocida como prenda la cual es garantizar el cumplimiento de una obligación y su preferencia en el pago.

Son operaciones de crédito mediante las cuales se aceptan como garantía del préstamo, bienes o mercancías de fácil realización, las que deben ser depositadas en Almacenes Generales de Depósito autorizados y reconocidos como Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, a cambio de un certificado y un bono de prenda que son entregados al Banco durante el plazo acordado para el financiamiento, que generalmente es de 90 días, siempre y cuando no se trate de artículos perecederos. Previo cumplimiento de los requisitos ordenados por las autoridades, y de común acuerdo con las almacenadoras, el Banco podrá aceptar que los clientes habiliten bodegas a fin de que se facilite el manejo de la mercancía que otorguen en prenda.

Las ventajas de los Préstamos Prendarios residen fundamentalmente en contar con recursos que permiten al usuario continuar e intensificar sus actividades productivas, solventar necesidades transitorias de caja contra la pignoración de mercancías, y obtener seguridad por la debida custodia de los bienes entregados en prenda.

A fin de que no afecte la garantía es conveniente liquidar puntualmente los pagos derivados del crédito, en la inteligencia de que es posible efectuar abonos parciales para liberar parte de las mercancías pignoradas.

El costo del financiamiento implica la cobertura de los intereses y comisiones que se pacten, en función de las condiciones del mercado y del hecho de establecer el almacenaje en bodegas de la Almacenadora o en una habilitada.

El préstamo prendario se instrumenta mediante:

- Que el pagaré esté suscrito y firmado por el prestatario, especificando en el anverso la garantía.
- La entrega del título de crédito representativo de la garantía prendaria (certificado de depósito de mercancías, bienes o valores etc.)
- Autorización escrita del cliente, fechada con posterioridad al financiamiento, para que el banco pueda en caso de incumplimiento del pago, disponer de la garantía.

Para fijar el valor de la garantía deberá basarse en la cuantía del crédito. Esta garantía deberá ser del 40% como mínimo, es decir, que el préstamo no deberá de exceder de un 60% del valor real de la prenda.

De acuerdo con el artículo 229 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito sólo los almacenes generales de depósito, autorizados conforme a la ley, podrán expedir el título de crédito de la garantía prendaria.

Las constancias, recibos o certificados que otras personas o instituciones expidan para acreditar el depósito de bienes o mercancías, no producirán efectos como títulos de crédito.

El préstamo prendario sirve para dar liquidez al capital de trabajo del acreditado, a base de descongelar inventarios que temporalmente se hayan atado en inversiones improductivas a corto y mediano plazo, siendo además un financiamiento para aquellas empresas que carecen de documentos para descontarse y tengan valores prendarios disponibles.

Los préstamos prendarios son propios también de empresas que adquieren mercancías en determinadas épocas del año, por razones de precio o calidad.

Los préstamos prendarios también se utilizan para la adquisición de bienes de consumo duradero (sólo para personas físicas), como son, televisores, refrigeradores, estufas, etc.

Tratándose de valores de renta fija o variable, que se tomen en prenda, sólo se aceptan en garantía prendaria aquellos valores que estén registrados en la Bolsa Mexicana de Valores y que además sean de constante mercado.

En general, se conceden estos préstamos a aquellas empresas o personas que tengan una buena solvencia moral y económica ya que la prenda dada en garantía sólo constituye una seguridad adicional para el banco acreditante.

4.- CREDITOS EN CUENTA CORRIENTE.

Se considera que son aquellos créditos que se conceden para cubrir servicios de caja exclusivamente a clientes de bancos con alta solvencia moral y económica.

Por medio de este crédito, las personas físicas o morales pueden obtener fondos una o más veces durante la vigencia del contrato, mediante la utilización de los recursos puestos a disposición del acreditado dentro del importe convenido.

Se trata de un financiamiento que el banco concede para cubrir necesidades de liquidez en forma inmediata, lo que permite disponer de efectivo, mediante la suscripción de pagarés o libramiento de cheques a cargo de una cuenta establecida a su nombre, y promover el aumento de las operaciones comerciales del usuario.

Los Créditos en Cuenta Corriente generalmente se conceden a plazos de un año. El Banco cobra un porcentaje por la apertura del crédito e intereses al banco acreditante únicamente por el saldo deudor diario que registre la cuenta, los cuales pueden ser cargados mensualmente al cliente en otra cuenta de cheques.

Este crédito está condicionado y requiere de la existencia de un contrato de apertura, el cual se define ampliamente en el artículo 291 de la Ley General de Títulos y Operaciones

de Crédito,⁽¹⁾ en la que el cliente está facultado para girar cheques a cargo de una cuenta especial a su nombre y hasta por una suma determinada.

El contrato podrá celebrarse a plazo de un año y si las partes lo acuerdan, podrá celebrarse otro contrato que le permita continuar con las disposiciones a través de la cuenta de cheques. Así mismo el plazo para este crédito es el mismo que se aplica a los préstamos directos.

Es recomendable para el otorgamiento de este crédito, existan o no garantía real, se exijan los mismos requisitos para el préstamo directo y descuento de documentos en cuanto a la solvencia moral y económica del deudor, así como su capacidad de pago y conveniencia para la institución.

Otro punto que hay que considerar, es el que al cliente se le puede autorizar y sobregirar su cuenta en cualquier momento, esto es sumamente práctico, ya que el cliente sólo tiene que expedir un cheque por la cantidad que desee, esto es ventajoso ya que sólo le cobrarán intereses por el tiempo que dure el sobregiro, pero con la desventaja que sólo se otorga a personas o a empresas de primerísima magnitud.

Este tipo de créditos sólo deben ser aplicables para el fomento de utilidades comerciales, u operaciones interbancarias.

CAPITULO IV

FUENTES DE FINANCIAMIENTO EXTRABANCARIAS A

CORTO PLAZO

1.- PRESTAMOS PRIVADOS.

Se pueden obtener fondos a corto plazo y sin garantía específica por medio de los préstamos de los accionistas de la empresa. También los accionistas de otras corporaciones

(1) *Porrua Hnos., Código de Comercio y Leyes Complementarias pag 315*

de Crédito,⁽¹⁾ en la que el cliente está facultado para girar cheques a cargo de una cuenta especial a su nombre y hasta por una suma determinada.

El contrato podrá celebrarse a plazo de un año y si las partes lo acuerdan, podrá celebrarse otro contrato que le permita continuar con las disposiciones a través de la cuenta de cheques. Así mismo el plazo para este crédito es el mismo que se aplica a los préstamos directos.

Es recomendable para el otorgamiento de este crédito, existan o no garantía real, se exijan los mismos requisitos para el préstamo directo y descuento de documentos en cuanto a la solvencia moral y económica del deudor, así como su capacidad de pago y conveniencia para la institución.

Otro punto que hay que considerar, es el que al cliente se le puede autorizar y sobregirar su cuenta en cualquier momento, esto es sumamente práctico, ya que el cliente sólo tiene que expedir un cheque por la cantidad que desee, esto es ventajoso ya que sólo le cobrarán intereses por el tiempo que dure el sobregiro, pero con la desventaja que sólo se otorga a personas o a empresas de primerísima magnitud.

Este tipo de créditos sólo deben ser aplicables para el fomento de utilidades comerciales, u operaciones interbancarias.

CAPITULO IV

FUENTES DE FINANCIAMIENTO EXTRABANCARIAS A

CORTO PLAZO

1.- PRESTAMOS PRIVADOS.

Se pueden obtener fondos a corto plazo y sin garantía específica por medio de los préstamos de los accionistas de la empresa. También los accionistas de otras corporaciones

(1) *Porrua Hnos. Código de Comercio y Leyes Complementarias, pag 315*

pueden estar dispuestos a prestar dinero a la empresa en el momento en que esté en crisis financiera o para satisfacer ciertas necesidades que tienen prioridad para sacarla adelante.

Esta forma de financiarse es desde el punto de vista del accionista que tiene el interés absoluto para que la empresa siga con vida.

Estos tipos de obtención de fondos implican conceder a la empresa la prórroga de un crédito sin garantía por parte de terceros interesados.

2.- PAGARES QUE SE COLOCAN ENTRE EL PUBLICO INVERSIONISTA.

La actual crisis inflacionaria que se ha vivido en los últimos años, ha incrementado la dificultad de obtención de financiamientos para las empresas y al mismo tiempo ha requerido de éstas una mejor definición de estrategias, para poder sobrevivir bajo estas condiciones adversas.

Motivo de esta necesidad, buscar los medios rentables para hacer frente al proceso de inflación, las formas de financiamiento se han sofisticado de tal manera que el mercado de dinero ha cobrado dinamismo en sus formas de operar; y es así como en los últimos años se han desarrollado nuevas modalidades tanto de financiamiento como de inversión, una de estas modalidades de financiamiento es el "Papel Comercial" que en nuestro país surge en 1980. Esta nueva modalidad de financiamiento, se caracteriza por ser una forma para las empresas de obtener recursos monetarios que satisfagan sus necesidades en el corto plazo, o sea para financiar su capital de trabajo.

Y es que frecuentemente a las empresas les resulta más barato emitir papel comercial que solicitar crédito a un banco, ya que de esta manera pueden llegar directamente a los mercados, en vez de recurrir a un intermediario.

El papel comercial mexicano para antes de 1990, había dos tipos de papel comercial en México: Papel comercial bursátil emitido por empresas mexicanas registradas en la Bolsa Mexicana de Valores. Su plazo máximo era de 91 días y ofrecía rendimientos mayores que las aceptaciones bancarias y los cetes. Y el mercado de papel comercial extrabursátil que se desarrolló en los ochenta, cuando el Banco de Mexico intentó controlar las tasas de interés por debajo de los niveles del mercado y financiarse con el encaje legal. Bajo estas circunstancias, los inversionistas del sector privado buscaban tasas de interés más atractivas

fuera del sistema bancario, mientras que los prestatarios corporativos enfrentaron serias restricciones para encontrar créditos, por lo que estaban dispuestos a pagar altas tasas de interés.

Como resultado, surgió el mercado de papel comercial extrabursátil, emitido por empresas no registradas en la Bolsa Mexicana de Valores, las cuales requerían menos documentación que las empresas enlistadas para efectuar la emisión de papel. El plazo del instrumento variaba de 28 a 91 días, y los rendimientos eran, por lo general, más altos que el papel comercial bursátil.

Las Casas de Bolsa que suscribían el papel casi siempre lo vendían entre sus propios clientes y había muy poco comercio entre Casas de Bolsa.

Sin embargo, en 1990, la actual Comisión Nacional Bancaria y de Valores eliminó el mercado de papel comercial extrabursátil y permitió a las compañías cuyas acciones no estuvieran registradas en la Bolsa emitir papel comercial en ella.

Ahora todas las emisiones de papel comercial mexicano objeto de oferta pública o intermediación en el mercado de valores deben registrarse e inscribirse previamente en la sección valores del Registro Nacional de Valores e Intermediarios y en la Bolsa Mexicana de Valores, S.A. de C.V. . A la vez, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores extendió el plazo máximo autorizado para el vencimiento del papel comercial de 91 días a un año como máximo y requiere que las emisiones sean evaluadas por una Agencia Calificadora Independiente de la cual hablaremos más adelante.

Las distribuidoras de papel comercial mexicano son las Casas de Bolsa y los departamentos de Banca de inversión de las Instituciones de Crédito.

A los compradores de papel comercial, generalmente otras empresas a quienes les resultan atractivos los altos rendimientos y plazos de vencimiento cortos. Aunque se permite a las empresas y bancos extranjeros comprar papel comercial mexicano, éstos sólo han registrado un interés moderado en este mercado, probablemente porque el papel comercial apenas había comenzado a ser evaluado por una Agencia Calificadora Independiente. Si no existe confianza, ni conocimiento de la información sobre la calificación crediticia, los extranjeros pueden considerar muy riesgoso invertir en papel comercial mexicano, pese a los altos rendimientos.

Además, como los extranjeros están excluidos del mercado de coberturas cambiarias, han evitado exponerse al riesgo cambiario inherente en el papel comercial denominado en pesos. A pesar de esto, en 1990 salieron a la venta algunas emisiones de papel comercial mexicano con un valor nominal "indizado" al tipo de cambio, aunque, de acuerdo con la legislación, el principal se pagó en pesos. Esto es similar a los instrumentos de deuda del gobierno, como los tesobonos, los cuales también han tenido éxito entre los inversionistas extranjeros, ya que proporcionan protección contra el riesgo cambiario.

Tal como sucede en el mercado secundario de papel comercial en E.U., el mercado Secundario Mexicano para este instrumento por lo general no es líquido, ya que los compradores suelen conservar el documento hasta el vencimiento.

El "Papel Comercial," consiste en la emisión o representado por pagarés suscritos por sociedades anónimas denominados en moneda nacional, destinados a circular en el mercado de valores sin garantía específica al portador, por parte de empresas de reconocido renombre y cotizadas en bolsa (Bolsa Mexicana de Valores), teniendo un valor nominal de \$100,000.00 o sus múltiplos en moneda nacional y la misma fecha de vencimiento que no debe abarcar más de 360 días y manejados con tasas de descuento, correspondiendo la fecha de pago a un día hábil.

Las partes que intervienen en la negociación del Papel Comercial son:

- **El emisor**, que busca obtener financiamiento menos costoso, particularmente cuando el crédito bancario es escaso o caro, a cambio de pagar al inversionista una cantidad fija en fecha futura sin comprometer activos.
- **El inversionista**, fundamentalmente persona moral, la cual desea mantener al mínimo sus saldos de efectivo y por lo tanto sus excedentes monetarios en ciertos periodos, desea invertirlos en activos que le ofrezcan rendimientos seguros, a corto plazo y fácilmente negociables.
- **El agente colocador**, quien actúa como intermediario, orientando al emisor, tramitando la colocación del "Papel Comercial" y negociando con los inversionistas la venta de dichos pagarés.

- **Organo regulador**, es responsabilidad de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Comisión Nacional Bancaria y de Valores y Banxico.

El objetivo principal de esta modalidad de financiamiento es crear un instrumento de inversión y financiamiento a corto plazo, que permitan al inversionista obtener mayores rendimientos y al emisor abaratar el costo de los diversos recursos obtenidos

Sólo las empresas que satisfagan a juicio de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, los siguientes requisitos podrán emitir papel comercial:

- Tener inscritas sus acciones en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios y en Bolsa, además de tener debidamente cumplidas sus obligaciones de suministro de información y documentación ante dicha autoridad.
- Ser de aceptación en el medio financiero.
- Ser mexicanas (51%)

Para su inscripción en la sección Valores e Intermediarios y autorización para su oferta pública se sujetará a lo siguiente:

a) La solicitud a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores deberá estar firmada por la sociedad emisora y además proporcionará la emisora la siguiente información:

- Denominación Social.
- Fecha de constitución y datos de inscripción de la escritura constitutiva en el Registro Público de Comercio.
- Actividad Principal o giro de la empresa.
- Domicilio Social.
- Dirección de las oficinas principales.
- Nombre de los miembros del Consejo de Administración.
- Capital Social.
- Capital Contable según últimos estados financieros dictaminados previamente a la fecha de la solicitud.
- Principales funcionarios.

-Principales marcas.

-E información a la Comisión de la Casa de Bolsa encargada de la colocación de los títulos.

Asimismo, la selección de emisores se ajustará a los lineamientos de carácter general que señalen conjuntamente la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, la Bolsa Mexicana de Valores y el Instituto para el Depósito de Valores, de acuerdo a criterios económicos de prioridad que, en su caso, juzguen conveniente establecer.

CARACTERISTICAS.

Los pagarés deben cumplir con lo establecido en los artículos 170 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.

Las autorizaciones que otorgue la Comisión Nacional Bancaria y de Valores no excederán el monto total que haya fijado la junta de Gobierno de dicha Comisión.

Se autorizará la emisión de pagarés en forma revolvente, señalando el importe máximo que puede emitir la firma.

La autorización se otorgará por un plazo de un año a partir de su fecha; podrá renovarse previa autorización y será revocable en todo tiempo, hasta antes de su utilización parcial o total, si la emisora, a juicio de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, no cumple con cualquiera de las obligaciones a su cargo, derivadas de la inscripción de sus valores en el Registro Nacional o si las condiciones generales del mercado así lo aconsejan.

La emisora podrá efectuar emisiones parciales durante el plazo de vigencia de la autorización y cada emisión tendrá un plazo predeterminado de vencimiento.

La tasa de interés en descuento será fijada entre el emisor y la Casa de Bolsa, pudiendo vetarla la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, de acuerdo a los lineamientos generales acordados por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y el Banco de México, considerando las condiciones generales del mercado, buscando siempre su armonía.

Obtenida la autorización, se inscribirá la emisión en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios, sección valores

El monto de las emisiones no podrá ser utilizado para el pago de pasivos en moneda extranjera.

Los pagarés deberán ser expedidos, señalando como beneficiario a la Casa de Bolsa que efectúe la colocación, ésta a su vez los endosará en blanco sin responsabilidad, para que sean entregados en depósito al Instituto para el Depósito de Valores.

Los títulos serán colocados por las Casas de Bolsa y podrán ser negociados ulteriormente a través de la Bolsa Mexicana de Valores.

DOCUMENTACION REQUERIDA PARA LA EMISION.

- Solicitud de la emisora.
- Copia certificada del poder de la o las personas autorizadas para suscribir los pagarés.
- Carta de no revocación de los poderes para suscribir títulos de crédito, rubricadas por el Secretario del Consejo de Administración.
- Estado de Situación Financiera, Estado de Resultados y Estado de Flujo de Efectivo sin consolidar, presupuestados para un año en forma trimestral, a partir del último trimestre reportado, debidamente firmado por un funcionario facultado por la empresa.
- Proyectos del prospecto (seis ejemplares).
- Aviso de oferta (seis ejemplares).
- Proyecto del título que se emitirá.
- Líneas de crédito de la emisora, aclarando montos autorizados, ejercidos y disponibles.
- Contrato de colocación entre emisora y Casa de Bolsa.
- Actualizar la información tanto trimestral como anual que la emisora debe presentar a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.
- Regularizar el pago de la(s) de refrendo.
- Cubrir la cuota por la inscripción del papel comercial.

FUNCIONAMIENTO.

La emisora solicita a través de una Casa de Bolsa autorización a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores para la inscripción y emisión del papel comercial.

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores, previo examen correspondiente, otorga tal autorización.

La emisora celebra un contrato de colocación con la Casa de Bolsa y deposita el contrato en la Comisión Nacional Bancaria y de Valores. En su caso, la casa administradora forma un sindicato para la colocación del papel comercial.

La sociedad emisora podrá determinar libremente el monto, la tasa y el plazo de cada emisión sin que esta última sea mayor a 360 días.

La sociedad emisora, por conducto de la Casa de Bolsa encargada de la colocación, deberá comunicar a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores por lo menos tres días hábiles de anticipación de cada emisión, el monto, así como las fechas de suscripción y vencimiento de los títulos, también esta información deberá proporcionarse igualmente a la Bolsa Mexicana de Valores, S.A. de C.V. y S.D. Indeval, S.A. de C.V., Institución para el Depósito de Valores.

La Casa de Bolsa colocadora deposita los títulos en el Instituto para el Depósito de Valores (INDEVAL), señalando los nombres e importes que deberán acreditarse, en su caso, a cada uno de los miembros del sindicato, la o las Casas de Bolsa, según el caso, efectúan la colocación primaria de los títulos.

Los pagarés representativos de cada emisión, que podrán estar documentados en un solo título, deberán ser depositados en la S.D. Indeval, S.A. de C.V.

Las Casas de Bolsa únicamente podrán realizar operaciones por cuenta propia en papel comercial durante la colocación primaria de los Títulos.

Las operaciones que las Casas de Bolsa celebren por cuenta de su clientela podrán efectuarse fuera de Bolsa y se considerarán realizadas a través de la misma, siempre que sean registradas y dadas a conocer en términos del reglamento interior de la propia Bolsa.

Las remuneraciones que perciban las Casas de Bolsa con motivo de las operaciones con papel comercial que celebren por cuenta y a nombre de su clientela, se sujetarán al arancel que aprueba la S.H. y C.P..

Las sociedades emisoras que únicamente tengan inscrito papel comercial en la sección Valores del Registro Nacional de Valores e Intermediarios, deberán proporcionar a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores la información que, en su caso, dicho organismo determine a través de disposiciones de carácter general.

Las comisiones que cobren los intermediarios a las emisoras, serán establecidas de común acuerdo, por lo que toca a la colocación.

Para los miembros del sindicato, las comisiones serán establecidas entre las partes.

Finalmente en relación a las operaciones en el mercado secundario, las Casas de Bolsa serán las únicas autorizadas para realizar operaciones de compra-venta de papel comercial por cuenta de sus clientes. El rendimiento de los inversionistas se derivará del diferencial entre el precio de compra y el de venta o de la redención al vencimiento.

VENTAJAS Y DESVENTAJAS.

- Abaratar a las emisoras el costo del crédito a corto plazo y proporcionar una fuente alterna de fondos, que propiciase una competencia entre instrumentos financieros y un aumento en la eficiencia del sistema financiero mexicano.
- Proporcionar al inversionista una nueva posibilidad de inversión a corto plazo, con un mejor rendimiento que el tradicional.
- Fomentar el mercado de valores en general y favorecer la intermediación bursátil, en particular.
- Al incorporarse el papel comercial al mercado bursátil organizado, se establece que, en lo futuro las firmas que se financian por ese medio, lo hagan por el método legal y regulado, evitando el crecimiento heterogéneo y desventajoso del mercado de valores.

- A través de la oferta de papel comercial y su demanda, se establece un indicador del costo de dinero a corto plazo, para empresas de "primer orden."
- Finalmente, se hace resaltar la imagen financiera del emisor, tanto ante el público en general, como ante la Banca, abriéndole otros recursos.
- La competencia entre instrumentos financieros no resultó todo lo equilibrada que se esperaba. La versatilidad de otras modalidades como los CETES redujó la participación de los bancos en el mercado financiero.
- El indicador del costo de dinero es confuso, pues como ya se indicó, la tendencia es el seguimiento del rendimiento en CETES, a través del CPP de Banco de México.
- Finalmente sólo favorece a empresas que cotizan en Bolsa, argumentándose control y conocimiento, pero desaprovechando un sin fin de ventajas de otras buenas compañías.

Para dictaminar acerca de la existencia legal y calidad crediticia de las sociedades emisoras de papel comercial, necesitan la cobertura de los servicios de una calificadora.

Se requiere que las emisiones de papel comercial sean evaluadas y calificadas por una Agencia Calificadora Independiente sobre la calidad crediticia de las mismas, que en México se le denomina "Calificadora de Valores," S.A. (CAVAL), que es una empresa privada e independiente autorizada por la actual Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

3.- **FACTORING.**

El factoring es uno de los dos tipos básicos de financiamiento a corto plazo a través de utilizar las cuentas por cobrar; por el factoring se adquieren o se financian las cuentas por cobrar. Por medio del factoring se compran en firme las cuentas por cobrar sin posibilidad de devolución, siendo ésta la principal diferencia entre el factoring y la pignoración de cuentas por cobrar.

En el proceso del factoring intervienen el factor o prestamista y el vendedor o prestatario.

La compra de las cuentas por cobrar por el prestamista sin responsabilidad para el prestatario, hace que el prestamista asuma los riesgos por falta de pago de las cuentas por cobrar, para tales efectos al comprar la cartera de cuentas por cobrar de las empresas, se deberá elaborar un contrato revolvente de las mismas con el propósito de especificar las obligaciones legales.

El factor desempeña tres funciones en la aplicación del proceso del factoring y que es parecido al proceso de la pignoración y son:

VERIFICACION DEL CREDITO.

Esta función consiste en que cuando el vendedor recibe un pedido de compra a crédito, elabora sus controles con objeto de que la empresa o institución factorizadora apruebe y compruebe el crédito y de esta manera el factor anticipa el dinero al vendedor. Es decir, que quien aprueba y selecciona a la clientela del vendedor es el factor, ya que él es quien asume el riesgo en cuanto a capacidad y solvencia de los compradores, mismos que efectuarán los pagos y el factor remitirá periódicamente las reservas por operaciones totalmente liquidadas al vendedor.

Generalmente cuando no se aprueban las compras por el factor y son surtidas por el vendedor, los riesgos inherentes por dicha venta serán exclusivos del vendedor.

En las operaciones del factoring se le notifica al comprador sobre esa transacción a fin de que efectúe sus pagos directamente al factor.

Se puede decir que, mediante la operación del factoring, el prestamista aparte de proveer de fondos al prestatario otorga un departamento de crédito al mismo.

PRESTAMO.

En esta función el factor se convierte en prestamista, pagándole determinada cantidad de dinero antes de cobrar los documentos. Esta función se realiza desde el momento en que se

aprueba la operación, se surte el pedido, se le envía al factor la documentación requerida y aunque el pago de dichos documentos es posterior, el factor pone a disposición del prestatario los fondos disponibles y convenidos. El factor cobra su respectiva comisión y una reserva para cubrir diferencias entre el comprador y el vendedor por mercancías o artículos dañados, devoluciones o por ventas realizadas. Esta reserva es devuelta al vendedor una vez cubierta la cuenta.

ASCENSION DEL RIESGO.

En el momento en que se efectúe la venta y el factor da su aprobación, automáticamente el factor asume la responsabilidad de la operación de acuerdo a los convenios celebrados por el vendedor.

Los servicios que nos presta la empresa factorizadora o factor se pueden resumir de la siguiente manera:

- Cobra nuestras cuentas por ventas a crédito, lleva los registros contables y demás información necesaria y absorbe cualquier pérdida por cuentas incobrables.
- Presta un servicio de verificación de crédito más especializado, ya que el factor está en la mejor posición de obviar los riesgos que una compañía individual.

El principal riesgo que corre la empresa factorizadora es la falta de liquidez de los clientes del vendedor y es ella la que está en mejores condiciones, para en un momento dado, exigir su cobrabilidad, ya que conoce a diferentes negocios, sabe de sus hábitos de pago que cualquier compañía que los maneja de manera individual en la industria, comercio, etc.

Al establecerse esta mecánica, se crea una corriente continua de bienes y fondos entre el vendedor, los compradores y el factor.

Por virtud del contrato de factoring o factoraje, la empresa de factoraje financiero conviene con el cliente en adquirir derechos de crédito que éste tenga a su favor por un precio determinado o determinable, en moneda nacional o extranjera, independiente de la

fecha y la forma en que se pague, siendo posible pactar cualquiera de las modalidades siguientes:

I. Que el cliente no quede obligado a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero (Sin recurso).

II. Que el cliente quede obligado solidariamente con el deudor, a responder del pago puntual y oportuno de los derechos de créditos transmitidos a la empresa de factoraje financiero (Con recurso).

Los contratos de factoraje en moneda extranjera se sujetarán a las disposiciones y limitaciones previstas en la Ley y a las que emita el Banco de México.

La Administración y cobranza de los derechos de crédito, objeto de los contratos de factoraje, deberá ser realizada por la propia empresa de factoraje financiero. La S.H.y C.P., mediante reglas de carácter general, determinará los requisitos, condiciones y límites que las empresas de factoraje deberán cumplir para que la citada administración y cobranza se realice por terceros (Cobranza directa, cobranza delegada - contrato ratificado).

La ley que regula a las empresas que operan el factoraje es la “Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito” (Art. 45-A al 45- T), y reglas que se publican en el Diario Oficial de la Federación (S.H.y.C.P. y BANXICO).

OTRAS MODALIDADES DEL FACTORING O FACTORAJE.

Old Line Factor.- Donde se garantiza el riesgo e incluso se puede anticipar el importe.

New Stile Factor.- Que significa la implementación de servicios administrativos por medio de la computación; también se utiliza para financiar una empresa.

El Export-Import Factoring.- Que utilizan los países en la transacción comercial usando dos factores.

Factoring en Garantía.- En donde el factor garantiza al vendedor el cobro en virtud de que él mismo es quien maneja la cartera del comprador.

El Accounts Receivable Financing.- O financiamiento de cuentas por cobrar, es el comúnmente usado en México y es utilizado en la industria textil, en donde el factor está a

cargo de la administración de cuentas por cobrar del vendedor estableciéndose para tales efectos un contrato de financiamiento revolvente en garantía.

Maturity Factoring- (Garantía de recuperación), es aquel que se establece sin financiamiento o hasta el vencimiento de las cuentas por cobrar, sólo se presta un servicio al cliente, sin la posibilidad de otorgar créditos.

Durante esta operación el factor facilita la cobranza de documentos (facturas) o títulos de créditos, derivados de la venta, el control y el registro de la contabilidad respectiva.

Advance Factoring- Factoring con financiamiento. Este proceso no sólo presta los servicios del punto anterior, sino que además otorga un crédito o adquiere las cuentas por cobrar pagando generalmente un 80% del valor de las facturas y conservando el resto como reservas para garantizar las divergencias entre el comprador y el vendedor.

Esta reserva del 20% se debe a que como el factor asume la responsabilidad de los riesgos que puedan acontecer, se tenga una garantía para que se responda ante las divergencias entre el vendedor y el comprador.

Como ya se mencionó, esta reserva es regresada al vendedor al liquidar las cuentas por cobrar y de manera proporcional al porcentaje de los saldos pendientes de cobro; es decir, esta reserva se va entregando al vendedor conforme se vayan liquidando las cuentas por cobrar de los compradores.

En algunas ocasiones el factor otorga financiamiento arriba del 80% al cliente, para que pueda hacer frente a los requerimientos financieros estacionales, por ejemplo, en la acumulación de inventarios.

En la clásica operación del factoring, el factor debe autorizar por anticipado las ventas a crédito amparadas por la documentación respectiva de los clientes. Esto es realizado a través de los datos obtenidos sobre diversos clientes en el departamento especializado de información de crédito de la factorizadora, o bien, mediante información proporcionada por agencias especializadas en la investigación del crédito.

Entre las ventajas que ofrece este tipo de financiamiento, están las siguientes:

- Al celebrarse el contrato de factoring, todas las ventas que realice el empresario son recibidas en firme y lo cual disminuye la incertidumbre del empresario y los gastos incurridos por cobranza, lo cual facilita el financiamiento de las empresas.

- Ahorro de gastos de operación en los servicios administrativos que proporciona el factor.

- Se le proporciona un servicio más eficiente, ya que el factor desempeña los servicios administrativos con una alta especialización por su personal y al conocimiento que tiene de los clientes.

- Ahorra dinero, ya que en un principio lo que pudiera servir para financiar las cuentas por cobrar, puede invertirse en la producción o en las necesidades prioritarias impulsando así el crecimiento de la empresa.

- Al intervenir, el factor en la cobranza, los compradores se ven obligados a cumplir más estrictamente con sus compromisos concertados.

- Por medio de la investigación de clientes, el factor puede garantizar la operación.

- En las empresas pequeñas y medianas les ayuda a tener ahorros considerables, ya que el dinero que se utilizaría en un departamento de crédito se podría invertir en otra cosa.

DESVENTAJAS

- El margen de utilidad que cobra el factor es superior a la tasa de interés de las operaciones de descuento normal, por razón de asumir el riesgo de los documentos comprados.

- La limitación que tiene el vendedor para realizar las operaciones a crédito, podría frenar su capacidad real de ventas.
- La empresa está usando un activo altamente líquido, por lo que es considerada por algunos prestamistas comerciales, como una débil posición financiera de la misma.

El objetivo claro de esto, es lograr liquidez, un aumento en el capital de trabajo.

Para la minimización de problemas, la operación de factoraje se realiza de hecho a través del factoraje con recurso. En éste, la empresa de factoraje realiza una compra condicionada al vendedor o proveedor del servicio al anticiparle un porcentaje de la cartera vendida o cedida, financiándose con esta operación. al vencimiento de la cartera, cobra el total al cliente y reembolsa el remanente no anticipado. Si no logra el cobro el vendedor, tiene la obligación de liquidar el importe. De esta forma se reduce el riesgo

Se menciona que se reduce el riesgo, pues tal vez tampoco el vendedor o cedente puede pagar. El estudio del crédito debe ser desde una óptica diferente a la de un crédito normal, no debe considerarse como buen cliente del vendedor a aquella empresa que sea importante y fuerte, es decir aquella empresa que sea importante y fuerte de la cual dependa el cedente y que en caso de encontrar un proveedor sustituto le regrese la mercancía, muchas veces los clientes pequeños tienen mayor potencial.

Debe señalarse el hecho de que el factor puro también existe, y que en este caso la empresa de factoraje corre todo el riesgo de no cobrar, no hay garantía.

Las operaciones que las empresas de factoraje pueden realizar son las siguientes:

- a) Celebrar contratos de factoraje.
- b) Obtener préstamos y créditos de instituciones de crédito y de seguros para cubrir liquidez relacionadas con su objeto.
- c) Obtener préstamos y créditos, mediante la suscripción de títulos de crédito, con la norma de Banxico.
- d) Descontar, dar prenda o negociar con los derechos que provienen de los contratos de factoraje con las instituciones de seguros y fianzas.

- e) Depósitos a la vista en una institución de crédito y adquirir valores que apruebe la actual Comisión Nacional Bancaria y de Valores.
- f) Adquisición bienes muebles e inmuebles para su servicio y acciones de empresas que presten servicios.
- g) Cobranza y administración, etc.

CARACTERISTICAS DEL FACTORAJE

- a) Puede celebrarse contratos de promesa de factoraje.
- b) Compromisos para adquisición de derechos.
- c) Son objeto de factoraje la cartera no vencida.
- d) Los clientes deben garantizar la existencia y legitimidad de los derechos.
- e) Los clientes responderán del detrimento en el valor de los derechos de crédito objeto del contrato.
- f) El cliente podrá suscribir a la empresa de factoraje pagarés por el importe total de las obligaciones.
- g) El factoraje, comprende la de todos los accesorios de los derechos, salvo pacto en contrario
- h) La transmisión de derechos, surtirá efectos a la notificación al deudor, del factoraje y ésta se dará por entrega de documentos, correo o notificación por fedatario público, realizadas en el domicilio del deudor.

El capital que tendrán las empresas de factoraje será de acuerdo a las reglas para la operación de éstas, autorizado por la S.H. y C.P., oyendo la opinión del Banco de México y la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

A las empresas de factoraje, entre otras, les está prohibido operar sobre sus propias acciones, recibir depósitos bancarios de dinero, otorgar fianza o caución, etc.

El factor cobra una comisión e intereses por el servicio de la factorización, sobre el valor total de las facturas o bien sobre el valor nominal de las cuentas por cobrar compradas cuando el riesgo es excesivo.

La comisión varía en porcentaje según la tasa que prevalezca en el mercado, así como los intereses; estos últimos se calcularán sobre el saldo insoluto anticipado por el factor.

En algunos casos, el contrato de factorización podrá estipular que el interés se calculará en el precio de las facturas menos la comisión por factorización y la cuenta de reserva.

Por el monto normalmente se fija un mínimo por operación y un porcentaje del total de las facturas o títulos de crédito, a un plazo de 180 días por lo general, (por tratarse de financiamiento a corto plazo), quedando establecido en el contrato respectivo.

La operación del factoring en la práctica mexicana tiene un gran atractivo, principalmente en la industria pequeña y mediana, canalizada esencialmente en la producción de artículos de consumo doméstico, como lo son la venta de radios y televisores, mobiliario, ropa, juguetes, etc.

Por otro lado la posibilidad de sustituir los departamentos de contabilidad y cobranzas, así como de contar con el servicio eficiente de investigación de mercados y de clientela a costos moderados por medio del proceso del factoring. Sin embargo, la principal ventaja es como se mencionó anteriormente, la posibilidad de allegarse de fondos anticipadamente, contribuyendo de esta manera a una mayor rotación de inventarios o producción de artículos a fin de generar una mayor utilidad en las operaciones de la empresa.

Normalmente, las empresas que se dedican a este tipo de operaciones en nuestro medio financiero, son empresas subsidiarias o integrantes de un grupo financiero, tal y como sucede en la práctica norteamericana.

La modalidad del factoring que practican son las que constituyen el llamado "Advance Factoring" (factoring con financiamiento) y el "Maturity Factoring" (que otorga

financiamiento al vencimiento de las cuentas por cobrar o que se establece sin financiamiento).

Mediante la primer modalidad, se establece un contrato entre la empresa factorizada y el vendedor, este último tiene la necesidad de pedir autorización al factor para realizar sus ventas, en virtud de que este tipo de operación deja sin responsabilidad al cedente. La operación se documenta con títulos de crédito, mismos que prevalezcan en el mercado y mes respectivo, la comisión puede variar del 1 al 10%.

Existe un mínimo por operación y un plazo máximo, generalmente 180 días.

En el Maturity Factoring o factoring sin financiamiento, la empresa factorizante realiza estudios de mercado y elabora programas de crédito bancario, adecuados para cada tipo de empresas; la empresa vendedora o cedente solicita un crédito de habilitación o avío a la institución que el factor le indique; el factor avala el préstamo y lo cubre a su vencimiento a la institución financiera; la empresa factorizante asume el riesgo de cobranza en un 75 a 80%; el vendedor cede al factor las facturas para su cobro.

Esta modalidad del factoring implica una responsabilidad directa del vendedor con la institución financiera que le otorga el préstamo, por lo que no es una operación pura del factoring, sino que simplemente ofrece el servicio de estudio de mercado y cobranzas, sustituyendo así el departamento de crédito y cobranzas, así como la contabilidad de cuentas por cobrar y planes de crédito bancario.

Para terminar, consideramos que la operación del factoring puede ser de gran beneficio para la mediana y pequeña empresa tanto productora como distribuidora de artículos de consumo doméstico.

Por lo anteriormente expuesto, consideramos prudente recurrir a este tipo de financiamiento, sólo cuando se hayan agotado todas las alternativas de financiamiento menos gravosas existentes.

4.- PIGNORACION DE CUENTAS POR COBRAR.

Otra forma de obtener fondos a corto plazo, tomando como base las cuentas por cobrar es la Pignoración de las mismas.

La Pignoración de Cuentas por Cobrar es la cesión de documentos como garantía para obtener un préstamo.

Como normalmente las cuentas por cobrar son perfectamente líquidas, son una forma atractiva de garantía para obtener préstamos y sirve para contrarrestar los riesgos de incobrabilidad. Generalmente son los bancos comerciales y algunas instituciones auxiliares de crédito las que aceptan las cuentas por cobrar como garantía para conceder préstamos a corto plazo.

Los tipos básicos de pignoración de cuentas por cobrar operan a través de una base selectiva y de un gravamen sobre todas las cuentas por cobrar de la empresa.

En la selección de las cuentas por cobrar, el prestamista estudia y analiza los antecedentes de los pagos de las cuentas de la empresa, para ver cuales de las cuentas se consideran una garantía aceptable para conceder el préstamo. El prestamista no otorgará un crédito si cree que los documentos no representan una garantía para él.

Al prestatario le es más beneficioso que sus cuentas sean más confiables, lo que hace que el crédito sea mayor en relación al porcentaje otorgado sobre el valor en libros.

Se considera que el que otorga el crédito puede llegar a conceder hasta un 90% del valor de la garantía contra una pignoración de cuentas seleccionadas.

El gravamen se utiliza cuando una empresa tiene muchas cuentas por cobrar, que en promedio tienen un valor pequeño. Cuando se tiene este caso, sería más costoso evaluar cada cuenta por separado para determinar si es aceptable. Para ello, el prestamista elimina

la necesidad de evaluar cada cuenta por separado, haciendo un arreglo sobre todas las cuentas por cobrar, así él tiene un control en la totalidad de las cuentas pignoradas.

La mecánica del proceso de la Pignoración de cuentas por cobrar sigue cuatro pasos que a continuación se describen:

Selección de las Cuentas Aceptables.

El prestamista selecciona y analiza aquellas cuentas que le representen una garantía y si son muchas las cuentas pero con montos pequeños, el prestamista sólo puede conceder un gravamen. Podríamos decir que el prestamista al realizar un análisis y selección de las cuentas pignoradas funciona como un departamento de crédito para el prestatario, ya que tiene que investigar y analizar a fondo los últimos patrones de pago de los diferentes clientes a crédito. Para verificar la existencia y monto de las cuentas, pide las copias de las facturas que ampara el crédito y hace un listado de las cuentas que pueden ser aceptables.

Si el prestatario desea un crédito por un monto fijo, el prestamista elige solamente las cuentas suficientes para garantizar dicha cantidad solicitada.

Ajuste de Cuentas por Cobrar Aceptables.

Ya cuando se tienen todas aquellas cuentas seleccionadas, el prestamista fija un porcentaje de ajuste para cubrir los riesgos sobre posibles devoluciones o descuentos que se les otorguen a los clientes, lo anterior hace disminuir el monto de la garantía automáticamente.

Para tales casos, el prestamista reduce en un porcentaje fijo el valor de los documentos que se le entreguen en garantía.

Determinación del Préstamo.

Posteriormente al ajuste, el prestamista fijará el porcentaje que se prestará en relación a la garantía entregada, este porcentaje para cuentas por cobrar seleccionadas fluctúa entre un 50% y un 90% dependiendo de la confiabilidad que se tenga en la garantía y liquidación del crédito, aún cuando haya completa confianza en el prestatario, el porcentaje no excede en un 90%, teniendo en cuenta que el prestamista tiene que cubrir con ello diversos gastos

de administración y papeleo del crédito y la garantía, así como el cobro de la comisión por el servicio de pignorar las cuentas, que dependen de cada política de las entidades financiadoras.

Notificación y Cobro.

La pignoración de cuentas por cobrar se puede hacer con notificación o sin notificación al cliente. Pero por regla práctica, dicha pignoración no se notifica al cliente, por lo que este último continúa liquidando las cuentas a su proveedor, para que al prestamista sea más seguro el crédito con notificación, teniendo con ello el cliente que pagar al prestamista directamente, pero este tipo de arreglo va en detrimento del prestigio de solvencia y estabilidad financiera de la empresa.

En el arreglo sin notificación el prestatario tiene la obligación de pagar las cantidades ya liquidadas de las cuentas aceptadas como garantía, sin embargo, no existe manera de obligar al prestatario para que pague las cuentas conforme recibe el dinero, sino sólo se tiene la confianza en que eso se hará, para evitar ello, el prestamista verifica continuamente las condiciones de liquidación en que se encuentran las cuentas pignoradas.

Se puede utilizar la Pignoración de Cuentas por Cobrar como una fuente continua de financiamiento, ya que al irse liquidando algunas cuentas pignoradas, se pueden ir proponiendo nuevas cuentas para su pignoración y así se vaya proveyendo de nuevos fondos al continuar con este tipo de operación.

CONCLUSIONES

1) La manera de conseguir fondos y tener el dinero disponible para las necesidades y exigencias de cada empresa, en particular las empresas medianas y pequeñas, resulta muy difícil en la actualidad, considerando que muchas empresas las manejan sus dueños sin conocimientos profesionales; es decir, que las manejan de una manera empírica, sin tener una planeación financiera sólida, que les ayude desde un principio a obtener los recursos necesarios, además de la crisis monetaria, fluctuación de el peso mexicano ante el dólar, etc. Pero en consecuencia al tener dicha planeación, se podrá hacer frente a los periodos de escasez de dinero necesario para las operaciones o actividades. Dentro de la planeación financiera se debe contemplar principalmente, la selección, tipos y fuentes de financiamiento para cubrir algunas contingencias que se pudieran presentar.

2) Existen diversas fuentes de financiamiento que nos permite allegarnos el dinero necesario sin tener que endeudarnos; es decir, no se compromete el patrimonio de la empresa. La mayoría de las empresas que sepan aprovechar algunas de las operaciones que se realizan dentro de las mismas, pueden autofinanciarse cuando en la planeación financiera se prevean las necesidades de financiamiento.

3) Cuentas por Pagar y los saldos a favor de los proveedores, representan una de las formas más comunes de financiarse.

Al usarse este recurso, se están financiando nuestros inventarios al ahorrarnos lo que tendríamos que pagar, si por ejemplo lo financiamos con préstamos bancarios.

Hay que tomar en cuenta si debemos aprovechar un descuento por pronto pago o utilizar plenamente los plazos que nos dan los proveedores. Por lo tanto, debe evaluarse la política de los descuentos por pronto pago, respecto a la capacidad de la empresa para retardar sus cuentas por pagar.

4) En cuanto a las fuentes internas, destaca el capital social formado por el conjunto de aportaciones hechas por los socios en el momento de constituir la empresa, dándole forma

y existencia jurídica. También a este respecto, la sociedad constituida debe prever y tomar en cuenta los tipos de acciones que más le convenga, para que en un momento dado, si surgieran problemas de financiamiento además de tomar muy en cuenta las políticas para que las aportaciones sean flexibles y amplias, así los recursos de la empresa tendrán una mayor expansión.

5) En materia de impuestos, el aspecto más importante, lo representa el Impuesto al Valor Agregado y la depreciación. Para el Impuesto al Valor Agregado, el recurso favorable para la empresa es cuando el Impuesto al Valor Agregado por pagar es mayor que el acreditable, en consecuencia se tendrá una diferencia a pagar que se considera como financiamiento, ya que la S.H y C.P., da un plazo de 17 días después del mes correspondiente a declarar.

También dentro de este punto, podríamos considerar a la depreciación, observando que cada empresa empleará el método de depreciación de acuerdo a sus exigencias.

Por medio de la depreciación de activos fijos, se logra recuperar el costo del bien adquirido, en un tiempo relativamente corto. Por medio de la depreciación se afecta el Resultado Fiscal de un ejercicio determinado, disminuyendo la Base Gravable para efectos del I.S.R., además de que representa un gasto que no requiere salida de dinero.

Los nuevos estímulos en cuanto a la depreciación deben aprovecharse en cuanto el gobierno, los otorgue, porque no todas las empresas pueden gozar de estímulos.

Las nuevas reformas fiscales para 1996 y 1997 ofrecen estímulos, para cuando se adquieran bienes nuevos y se podrá deducir en el primer ejercicio, en que se deduzca un 75% o hasta el 100% del monto original de la inversión. A este respecto siempre hay que estar al tanto en cuanto a reformas fiscales.

6) En cuanto a las reservas de capital y el aprovechamiento de la reinversión de utilidades, tenemos lo siguiente:

a) Las reservas son muy importantes, ya que proporcionan un mayor equilibrio financiero y ayuda a hacer frente a las contingencias, que se pudieran presentar, y además de que en un

momento dado se pueden canalizar en inversiones de activo circulante, fijo o diferido y así obtenerse el suficiente capital de trabajo, ampliar las inversiones en activos fijos y sustituir el ya obsoleto, etc.

b) En cuanto a la reinversión, en vez de repartirse las utilidades entre los socios, se podría llegar a un común acuerdo de que se reinviertan para economizar la actividad del financiamiento. A este respecto hay que considerar que le convendría más a ambas partes, el que se reinvierta la totalidad o parte de las utilidades en la misma empresa, además que el accionista como persona física para cumplir con la Ley del Impuesto Sobre la Renta, la empresa *tendrá que retener el 34%* de impuesto, que resulta bastante elevado el pago de el mismo y menos rendimientos, de allí que se llegue a los arreglos correspondientes.

7) Otros casos de financiamiento más complejos son los bancarios, por toda una serie de trámites administrativos que hay que hacer, además cubrir ciertos requisitos muy especiales como el de la solvencia moral y capacidad de pago y que sólo se conceden a empresas de mucho renombre económico; además, *que hay que considerar que los intereses son muy altos y sobre todo cuando se llevan a largo plazo, por lo que se considera que los créditos o préstamos bancarios a corto plazo resultan más baratos.*

8) Existen otras formas de financiarse, como son la Pignoración de Cuentas por Cobrar y el Factoring y que en algunos casos le conviene más a la empresa este tipo de fuentes de financiamiento, ya que ahorra gran parte de dinero al eliminar un departamento de crédito, además de realizar con más especialización y en forma eficiente.

9) Cuando una empresa tiene dinero en exceso y por lo tanto permanece improductivo en la misma, puede invertirse a través de colocarlo ante el gran público inversionista en forma de pagarés (Papel Comercial) y los rendimientos están sujetos a las fluctuaciones de mercado y por lo tanto a veces los rendimientos pueden ser altos o bajos, por lo que es necesario realizar un análisis que nos permita llegar a tomar una adecuada decisión, además de considerar ciertos requisitos todavía más especiales, que los que se requieren para conseguir un préstamo bancario.

10) Terminaremos diciendo que es algo difícil conseguir fondos, sobre todo cuando no se ha planeado adecuadamente las operaciones financieras y en esta etapa de crisis económica los ingresos de las empresas bajan en un porcentaje de consideración y que además algunas empresas tienen pasivos muy altos.

B I B L I O G R A F I A

(LIBROS)

- Baz González, Gustavo
"Curso de Contabilidad de Sociedades"
Ed. Olimpia. 1982
- Dwight S. Brothers y Solís M., Leopoldo
"Evolución Financiera Mexicana"
- Johnson, Robert W.
"Administración Financiera"
Ed. CECSA. 1978
- Larry J. Gitman
"Fundamentos de Administración Financiera"
Ed. Harla. 1978
- Massuty, Jorge Domingo
"Finanzas de la Empresa"
- Niño Alvarez, Raúl
"Contabilidad Intermedia I"
Ed. Trillas. 1980
- Pearson Hunt.
"Financiamiento Básico de los Negocios"
Ed. JTEHA. 1964
- Resa García, Manuel
"Contabilidad de Sociedades"
Ed. ECASA. 1982
- Solís Ricardo y Oropeza Enrique
"Apuntes de Finanzas II"
Facultad de Contaduría y Administración. 1975
- Solís Ricardo y Oropeza Enrique
"Apuntes de Finanzas III"
Facultad de Contaduría y Administración. 1974
- Weston John F.
"Administración Financiera de Empresas"
Ed. Interamericana. 1982

(TESIS)

Alvarez Martínez, Gloria
"Depreciación, Amortización y Agotamiento"
U.N.A.M. 1971

Fernández Vargas, M. Silvia
"Fuentes o Recursos de Financiamiento"
U.N.A.M. 1971

Hernández Velázquez, Carlos
"Fuentes y Selección de Financiamiento de las Empresas"
U.N.A.M. 1971

Martínez Pérez, M. César
"Financiamiento a Corto Plazo"
U.N.A.M. 1973

Méndez García, Judith G.
"Financiamiento a través del Pasivo"
U.N.A.M. 1980

Merito Rovira, Martha
"Financiamiento como instrumento de desarrollo de las
Empresas"
U.N.A.M. 1976

Oscos E., Richard y Ramírez P., Luis A.
"El papel comercial en México, situación y perspectivas
futuras"
Universidad La Salle. 1982

Rey Angeles
"Financiamiento como apoyo en el desarrollo de las
Empresas"
U.N.A.M. 1981

Rojas Dulfo y Meléndez Luis
"El Crédito Bancario" (Apuntes)
Facultad de Contaduría y Administración
U.N.A.M. 1974

Schuman Vairstein, Jaime
"Fuentes de Financiamiento en las Emoresas"
U.N.A.M. 1976

Zafra Seone, Rodolfo
"Las Fuentes de Financiamiento en la Administración
Financiera"
Facultad de Contaduría y Admón. U.N.A.M. 1980

(OTROS)

"Apuntes de Organizaciones" (Areas Funcionales de la
Empresa"
Facultad de Contaduría y Administración. 1980

"Código de Comercio y Leyes Complementarias"
Ed. Porrúa Hnos. 1984

"Derecho Mercantil Mexicano"
Pina Vara, Rafael
Ed. Porrúa Hnos. 1982

"Láminas de Contabilidad III"
Facultad de Contaduría y Admón.
U.N.A.M. 1980

"Láminas de Contabilidad IV"
Facultad de Contaduría y Admón.
U.N.A.M. 1980

"Ley Bancaria"
Ed. Porrúa Hnos. 1983

"Ley del Impuesto sobre la Renta 1984"

"Ley del Impuesto al Valor Agregado 1984"

"Ley de Sociedades Mercantiles"
Ed. Porrúa Hnos. 1983

"Terminología del Contador"
Mancera Hnos. 1979

BIBLIOGRAFIA PARA LA ACTUALIZACION:

Folleto instructivos; (Varios) Banco Mexicano Somex, S. A.

Circulares de la Comisión Nacional de Valores

Instructivo de capacitación (Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito),
Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

Código de Comercio y Leyes Complementarias, Edit. Porrúa Hnos., 1996.

Ley del Impuesto Sobre la Renta; Isef, S.A., 1996 y 1997

Legislacion Bancaria; Leyes y Códigos de México, Edit. Porrúa Hnos., 1996.

Las Nuevas Finanzas en México; Itam, Cathering Mansell Carstws, 1995

Otros varios.