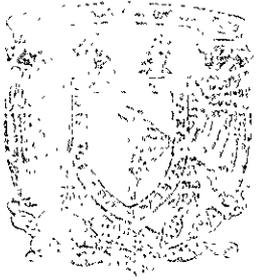


872708

23
29



UNIVERSIDAD NACIONAL DE TUCUMÁN
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
Universidad Nacional de Tucumán
Escuela de Administración

El Crédito como Fuente de Ingresos
en la Vida Comercial

RESUMEN DE INVESTIGACIÓN

CON LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE

GRADUADO EN CONTABILIDAD

por el Sr. *Dr. Manuel María Rodríguez*

El Sr. *Dr. Manuel María Rodríguez*



UNIVERSIDAD
NACIONAL DE TUCUMÁN

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

UNIVERSIDAD NACIONAL DE TUCUMÁN

277412



Universidad Nacional
Autónoma de México



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.

Le doy gracias a Dios por permitirme llegar a la culminación de un ciclo más de mi formación académica, ahora le pido me de la sabiduría necesaria para aplicar lo aprendido para mi bien y de la sociedad.

Les doy mi más profundo agradecimiento a mis padres Rafael y Ma. de la Luz por su gran amor y cariño que me han dado siempre a lo largo de mi vida, por los esfuerzos y sacrificios realizados para apoyarme en mis estudios y haber estado siempre a mi lado.

Gracias por siempre.

Gracias a mis hermanos:

Rafael de Jesús

Said Fernando

Yadira Gabriela

por su sincero cariño, amor e invaluable apoyo, que me han dado siempre

**EL CREDITO COMO FACTOR DECISIVO EN EL DESARROLLO DE LA VIDA
COMERCIAL
INDICE GENERAL**

INTRODUCCIÓN

CAPITULO 1

ANTECEDENTES DEL CREDITO.- GENERALIDADES.	7
1.1 Antecedentes Universales.- Desarrollo del crédito en México	7
1.2 Concepto y definiciones del Crédito	13
1.3 Ventajas y Utilidades del Crédito	16

CAPITULO 2

EL CREDITO COMO PARTE DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO	18
2.1 Sistema Financiero	18
2.2 Sistema Financiero Mexicano	19
2.2.1 Banco de México	20
2.2.2 Comisión Nacional Bancaria y de Seguros	21
2.2.3 Sistema Bancario	21
2.2.4 Organismos e Instituciones Auxiliares de Crédito	22
2.2.5 Nueva Estructura del Sistema Financiero Mexicano	23
2.3 Instituciones de Crédito	25
2.3.1 Operaciones Activas y Pasivas Bancarias	26
2.4 Arrendadoras Financieras	28

2.4.1 Ventajas y Desventajas del Arrendamiento	30
2.5 Empresas de Factotaje	32
CAPITULO 3	
EL CRÉDITO	33
3.1 Generalidades sobre las operaciones de Crédito	33
3.2 Diversas Clases de crédito	36
3.3 Títulos de Crédito más utilizados en nuestro medio	46
CAPITULO 4	
FUNCIONES REQUERIDAS EN UN DEPARTAMENTO DE CREDITO	55
- La función de ventas como punto de partida	55
- El Crédito como auxiliar de la función ventas	56
- Organización de un departamento de crédito	57
4.1 Criterios generales para el otorgamiento del Crédito	59
4.1.1.Las políticas de la compañía	59
4.1.2 La necesidad de financiamiento de la empresa y de los clientes	60
4.2 Aceptación o Rechazo de la Solicitu de Crédito	62
4.2.1 Fijación de los plazos (Condiciones de Crédito)	64
4.3 Análisis de los clientes como sujetos de crédito	66
4.3.1 Antecedentes del cliente dentro de la empresa	66
4.3.2 Fuentes externas de información	67
4.4 Fijación del Potencial de crédito del cliente	71
4.4.1 Línea de crédito inicial	72

4.4.2	Límites de crédito para clientes antiguos	73
4.4.3	Incremento de la línea de crédito	74

CAPITULO 5

CASO PRACTICO. TECNICAS DE ANÁLISIS PARA EVALUAR EL CRÉDITO A CLIENTES DE LA INDUSTRIA COLCHONERA EN LA CIUDAD DE URUAPAN 78

5.1	Conocimiento General de la empresa	79
5.2	Nueva Propuesta para manejar el crédito en la fábrica de Colchones	83
	Cuadro No. 3 Organigrama propuesto	84
5.2.1	Procedimiento para el otorgamiento del crédito	88
5.2.2	Método para tomar la decisión de otorgar el crédito	89
5.2.3	Método de evaluación para aumentar el monto y la prorroga del pago del crédito	90
5.2.4	Procedimiento de evaluación para conocer el costo o utilidad de los descuentos concedidos por pronto cobro	92

ANEXOS

ANEXO No. 1

ANEXO No. 2

CONCLUSIONES

BIBLIOGRAFIA

INTRODUCCIÓN

Este trabajo presenta una visión más amplia de la importancia que el crédito ha adquirido como generador de recursos económicos dentro de la vida comercial moderna, ya que mediante el crédito se desarrollan y multiplican los capitales y se realiza el fenómeno fundamental de la producción.

El objetivo específico de este trabajo de investigación es aportar en una empresa de la industria colchonera de la ciudad de Uruapan, los métodos para el análisis de clientes que requieren de créditos como medio de financiamiento, para realizar su actividad de comercio; ya que dicha empresa carece de técnicas y procedimientos para evaluar la solvencia moral y económica de sus clientes. Con los métodos aportados se evitará caer en problemas de recuperación de cartera, conociendo de una forma mejor el comportamiento de los clientes, logrando con esto que la actividad comercial tanto de la empresa como del cliente sea más dinámica y a su vez asegurando el crecimiento económico de ambas.

Es sabido que en nuestros días una empresa cualquiera que sea, al utilizar el crédito forma una estrategia de mercado importante para la atracción de clientela hacia su negocio, y por lo tanto genera un crecimiento comercial, que repercutirá directamente en el aumento de ventas y por tanto mayores utilidades.

El desarrollo de los sistemas crediticios en la sociedad contemporánea ha adquirido una importancia capital debido al auge industrial que se ha dejado sentir en los últimos años y del papel fundamental que el crédito juega como factor integrante de la economía nacional.

Para la realización de este trabajo será importante analizar las diferentes teorías crediticias que han surgido y los múltiples sistemas que se encuentran establecidos, con el objeto de complementar los aspectos teóricos que fundamenten la práctica que se desarrollará en el trabajo; para la recopilación de información de la empresa que se estudiará se obtuvo por medio de la observación participativa y con la aplicación de un cuestionario que se enfoca principalmente a la forma en cómo maneja sus operaciones de crédito con clientes. Parte de este trabajo contiene material de diversos autores que de los cuales fundamentalmente se utilizan citas parafraseadas.

Un resumen descriptivo del contenido de cada uno de los capítulos que componen este trabajo se enuncia a continuación:

En el capítulo uno se mencionan los antecedentes universales del crédito así como el desarrollo que ha tenido a lo largo de los años en nuestro país, mencionando para ello los conceptos básicos del crédito, sus ventajas y utilidades.

En el capítulo dos se analiza el crédito como parte del Sistema Financiero Mexicano, con el fin de tener una visión clara del lugar que ocupa dentro de la economía mexicana.

En el capítulo tres se estudia^a las operaciones de crédito, las diversas clases que existen, cuales son los créditos que pueden ser utilizados en los negocios industriales, comerciales y agrícolas, al igual que dentro del gobierno, y los diferentes títulos de crédito, así como los títulos de crédito más utilizados en nuestro medio.

En el capítulo cuatro se dan a conocer las diferentes funciones requeridas para un departamento de crédito como parte fundamental del crecimiento y desarrollo de la propia empresa, con la ayuda del departamento de ventas para lograr con ello eficientes criterios, procedimientos de estudio, análisis y políticas en el otorgamiento de un crédito a cualquier cliente que requiera de él. También se menciona la necesidad de financiamiento de la empresa y de los clientes para el crecimiento de recursos económicos de ambas partes. En este capítulo vamos a estudiar los elementos que se toman en cuenta para aceptar o rechazar una solicitud de crédito, así como los plazos que se deben establecer de acuerdo al volumen de compras y por supuesto de acuerdo al monto que se maneje.

Finalmente en el capítulo cinco se estudia un caso práctico de una empresa que fabrica y comercializa colchones, la cual carece de procedimiento para otorgar créditos y hacer estudios adecuados de los clientes. En este capítulo se hace una propuesta para el manejo de los créditos, haciendo énfasis que con la utilización de los métodos propuestos se va a tener un porcentaje mayor de acertividad al momento de autorizar una línea de crédito, evitando con ello llegar a tener en un futuro, problemas para la recuperación de los créditos concedidos.

Esperando que este trabajo pueda aportar algún beneficio a todas aquellas personas que de un modo u otro tienen la responsabilidad de reflejar en su actuación resultados satisfactorios tanto para la empresa que representan como para la sociedad en general, lo que redundará en beneficios que marcarán la pauta para la creación de nuevas técnicas que tiendan a mejorar los sistemas de crédito existentes.

CAPÍTULO 1

ANTECEDENTES DEL CRÉDITO.- GENERALIDADES

Básicamente en el presente capítulo se conocerán los antecedentes del crédito, la forma como ha servido de alguna manera para el desarrollo comercial ya que se puede decir que tanto las actividades comerciales como el uso del crédito van tomados de la mano en su nacimiento y desarrollo, y que obviamente de acuerdo a la época, a las formas de vida, al sistema político y económico que han existido a lo largo del tiempo, así ha sido la forma en como se ha adaptado y utilizado el crédito como medio de financiamiento y como medio de crecimiento económico

1.1 ANTECEDENTES UNIVERSALES:

Históricamente, el crédito se desarrolló al mismo tiempo que la actividad comercial, pero no fue sino hasta la edad media cuando adquirió una relevancia formal. En el S.XIII encontramos el primer concepto económico del préstamo, dado por Sto. Tomás de Aquino, ligado íntimamente a consideraciones morales.

Los prestamistas de la época medieval, fueron precursores de los banqueros, ya que fueron prácticamente los que iniciaron la actividad crediticia. El desarrollo que tuvieron los primeros bancos en la edad media, se debió fundamentalmente a que su actividad primaria era la de facilitar crédito y el cambio, diversificándose posteriormente sus actividades. La función bancaria se vio acrecentada por el desarrollo del comercio Mediterráneo y la prosperidad de las ciudades comerciales, surgiendo así importantes empresas bancarias como Monte Vecchio en Venecia,

que data del siglo XII, cuya función era recabar los intereses de un empréstito estatal; también tenemos como precursores de la función bancaria el Taula di Canvi de Barcelona, fundada en 1401, el Banco de Valencia que data de 1407; el Banco de San Jorge de Génova, en 1409, el Banco de Rialto de Venecia en 1587 y el Banco de Amsterdam en 1609 (CERVANTES; 1992:212)

Considerándose a éstas como las primeras instituciones de crédito, formalmente constituidas, que adquirieron prosperidad al tener contacto con América.

El Banco de Inglaterra, fundado en 1694, fue el impulsor de la banca moderna, ya que fue el primero que emitió papel moneda en sustitución del dinero metálico; así mismo, fue el creador de las notas de caja, cheques, pagares, etc., constituyéndose así la primera institución crediticia con funciones específicas. Fue precisamente en esta época cuando el Estado se vio obligado a intervenir la banca, para evitar las discriminaciones que se hacían con el crédito, tanto en empresas como en particulares.

Actualmente, la principal función del crédito es la financiación de la producción. Mediante el crédito, el empresario ha logrado superar las limitaciones que le significaban el financiar sus costos de producción con sus propios medios, dándoles así una posibilidad de extender su actividad, convirtiéndose de esta manera el crédito en motor de la economía capitalista.

DESARROLLO DEL CRÉDITO EN MÉXICO

Los primeros indicios que tenemos sobre transacciones crediticias en nuestro país, se remontan a la época de la colonia. Durante todo el periodo de dominación española el crédito en México no sufrió ningún desarrollo importante, debido a que

no se conocía más que un régimen político y una sola clase de moneda.

Esto originó que el contacto comercial con otros países fuera nulo, y que debido a ello no se tuviera infinita variedad de patrones monetarios existentes en el mundo. Esto frenó la posibilidad de crear un mercado monetario que permitiera el desarrollo financiero del país.

Por otra parte nos encontramos ante un hecho de enorme importancia, que sin lugar a dudas podemos considerar como uno de los obstáculos patentes en el desarrollo crediticio de nuestro país en esa época. La enorme extensión de territorio y la carencia de medios eficaces de transporte, que ocasionaron el aislamiento de zonas productoras, las cuales tenían que vivir una economía de auto consumo y sacrificar el posible intercambio comercial que pudieran tener con las demás regiones del territorio, si las condiciones no hubiesen sido tan adversas.

Otro factor que no propicio el desarrollo del crédito, fue la gran abundancia de metales preciosos y la excesiva acuñación de moneda que se llevaba a cabo. Fue por esta razón que la gente de esa época no se detuvo en la forma de obtener dinero, ya que el flujo metálico era muy grande y además el régimen político prohibía que se acumulara la riqueza mediante actividades lucrativas, frenando así toda la posibilidad de ahorro dirigido hacia la inversión.

Como se puede apreciar en el planteamiento anterior, el crédito productivo, no podría haber tenido cabida en el sistema económico colonial y por esa razón solamente se utilizó en aquellas actividades susceptibles de especulación, tal como se llevó a cabo en el comercio, en donde se observan los primeros indicios del crédito.

Eran los comerciantes los únicos que podían tener acumulación de riqueza, a base de prestamos con altos intereses que aseguraron el riesgo en las inversiones hechas, por otra parte, el clero desarrolló esta actividad a gran escala, pero con fines de especulación al igual que los comerciantes, considerándose como el primer prestamista de la colonia. Estos primeros indicios crediticios fueron a la postre de consumo, ya que únicamente de esta forma se puede explicar que el clero se hiciera de su caudal de riquezas, mediante la expropiación de bienes que hacía a sus deudores, cuando éstos no podían redimir sus deudas oportunamente, lo cual sucedía la mayoría de las veces, pues como se dijo anteriormente dichos prestamos eran dirigidos al consumo y no a la producción.

Con todo esto podemos afirmar que el crédito colonial no estuvo en condiciones de ayudar eficazmente al progreso de la economía novohispana.

Con el desencadenamiento de la guerra insurgente en 1810, la vida económica de la Nueva España se vio quebrantada en su totalidad. La Hacienda Pública fue la primera en sentir los efectos de esta guerra, ya que vio disminuidos considerablemente sus ingresos, al contrario de los egresos que aumentaron en una forma desmesurada debido al gastos militar que implicaba esta lucha.

Para aliviar esta situación hubo necesidad de aumentar impuestos y contribuciones y solicitar donaciones y empréstitos, con lo cual la deuda pública se incrementó a tal grado que los gobiernos sucesivos a esta etapa se vieron en graves problemas y hasta llegaron a negar las obligaciones que por el ejercicio del crédito público había contraído la Nueva España.

Como resultado de esta situación empezaron a escasear los capitales y por consiguiente el crédito. El gobierno ante tal situación y para financiarse a través de los escasos capitales ofreció tasas muy altas de interés, lo cual hizo aún más comprometedor su situación tanto interna como externa.

A consecuencia de los numerosos levantamientos que se sucedieron insistentemente, el gobierno se vio en la necesidad de expropiar bienes eclesiásticos con el objeto de poder cubrir la deuda interna que en 1833, según los historiadores ascendía a más de \$60,000,000.00 (MENDEZ; 1982)

Para 1824 era tan apremiante la situación que el gobierno se vio obligado a negociar con el exterior y a conseguir empréstitos cuyos intereses eran verdaderamente alarmantes.

Después vino un decreto referente a la explotación de la plata, por el cual se exigían derechos que aseguraban hasta cierto punto la deuda exterior. Así mismo se crearon en los puertos de Veracruz y Tampico puestos aduaneros y se le dio impulso a la venta del tabaco con objeto de atraer divisas para solventar el gran volumen de gastos que el gobierno no tenía.

Como esto no fue suficiente y los apuros financieros eran cada día mayores, en 1853 se decretó la suspensión de pagos de la deuda exterior teniendo como resultado la invasión francesa, lo que perjudicó más la situación económica del país.

A partir de esta época surgieron las instituciones de crédito bancarias, siendo el primero el Banco de Londres y México, al que siguieron el Santa Eulalia, el Minero de Chihuahua, el Nacional Mexicano, el Mercantil y el Internacional Hipotecario fusionándose el Nacional Mexicano con el Mercantil en 1884, cambiando su

denominación a Banco Nacional de México, la cual se conserva hasta la fecha.

Ese mismo año se sentaron las bases de la legislación bancaria en el Código de Comercio por medio del cual el Gobierno Federal sería el único autorizado para aprobar el establecimiento de cualquier clase de banco en el país.

Este decreto fue sustituido por el de 1889, el cual establecía que mientras no hubiera una legislación formal que rigiera a las instituciones de crédito, éstas debieran regirse por contratos formalizados por el ejecutivo y aprobados por el congreso.

La Ley general de Instituciones de Crédito, a la que se refería el código anterior fue decretada en 1897, clasificando a los bancos en tres grupos: Banco de Emisión, Hipotecarios y Refaccionarios.

Al surgir los primeros indicios de la Revolución Mexicana, el sistema bancario atravesaba una gran crisis por lo cual fue necesario dictaminar una Ley reformativa en 1908. La mayoría de las instituciones de crédito del país se encontraban en estado de quiebra y para 1914 todos los bancos habían cerrado sus puertas debido a la difícil situación.

El gobierno Carranza preocupado por esta situación emite un nuevo decreto en 1915, estableciendo una comisión reguladora e inspectora de instituciones de crédito, cuyo objetivo era el establecimiento de bases para la creación de un banco único de emisión y proponer al ejecutivo una total reforma bancaria. Con base a la información obtenida por esta comisión se procedió a liquidar a todos aquellos bancos que operaban fuera de la ley. Con fin de todo este proceso legislativo, el Presidente Plutarco Elías Calles expidió la Ley General de Instituciones de Crédito y

Establecimientos Bancarios en 1925, en la que se fijaron las bases de la reestructuración del sistema bancario y la creación del banco único de emisión el cual debería ser constituido mediante una Ley especial.

Para completar esta legislación en 1933 fue expedida la Ley Monetaria, la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito y la reforma a la Ley del Banco de México.

Actualmente las operaciones que realizan las instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares, son controladas por la H. Comisión Nacional Bancaria y de seguros, por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y por el Banco de México. (Ibid)

1.2 CONCEPTO Y DEFINICIONES DEL CRÉDITO

Concepto:

La época actual se caracteriza por su constante crecimiento comercial, el cual tiene como punto de partida el crédito, sin el cual no podría ser concebido dicho auge.

No cabe duda, de que el crédito es el gran motor que pone en marcha el desarrollo de los capitales, con lo cual es factible realizar el fenómeno fundamental de la vida comercial: La Producción.

El desarrollo de los sistemas crediticios, ha marcado una pauta histórica en el desarrollo de la sociedad contemporánea, ya que por medio de él, ha sido posible gozar de grandes innovaciones que han venido a repercutir en una mejor forma de vida para la sociedad en general.

Remontándonos a los orígenes del crédito, nos encontramos que dicho vocablo proviene del latín “credere” que significa confianza. Es natural que en toda operación crediticia el factor fundamental es la confianza que una persona deposita en otra para trasladarle, ya sea la propiedad de un bien o la transmisión de un valor económico intangible, con la obligación de este último de devolverle tal valor o su equivalente en un plazo previamente establecido.

Creemos que es de importancia hacer notar las diferencias entre operaciones activas, pasivas y servicios bancarios.

Son operaciones activas aquellas por las cuales una institución concede crédito a sus clientes ya sean préstamos, aperturas de crédito, etc.

Las operaciones pasivas son aquellas por las que un banco se hace de dinero, tales como depósitos irregulares a la vista, creación y colocación de obligaciones, etc.

Son operaciones bancarias, aquellas en las que el banco actúa como intermediario o como mediador, por ejemplo fideicomisos y operaciones de pago, etc.

Definiciones:

El crédito es definido por la Real Academia Española como la opinión que goza una persona de que cumplirá puntualmente los compromisos que contraiga.

Según Storch el crédito es la confianza que se tiene en una persona que cumplirá las obligaciones que ha contratado libremente.

Pedro Moreno Villena dice que es la confianza que se inspira recíprocamente entre los hombres, en cuya virtud pueden obtener valores mediante la promesa de un reembolso futuro.

Según Juan Bautista Say, crédito es la facultad que posee un hombre, un cuerpo o una nación de hallar prestamistas.

F. Herue Bazin, economista francés dice del crédito que es el instrumento perfeccionado de los cambios, la facultad que se tiene de encontrar prestamistas.

Luis María Pastor de su Filosofía del Crédito lo define diciendo que es la facultad de obtener capitales circulantes, bien dando esta aplicación a los fijos o productivos, bien realizando o consumiendo anticipadamente valores existentes o futuros pero e existencia segura en un periodo conocido. (SEGOVIA; los Documentos de Crédito: 43-45)

Muchas definiciones se podrían citar, tantas como autores se han ocupado de esta materia. De todas estas definiciones, económicamente se deduce que todos los autores coinciden, aunque expresándose en forma distinta y aplicándola a causas diferentes.

En lo esencial el crédito es tan sólo confianza ya que esto es una de las más importantes condiciones para el progreso de los pueblos.

Considerando el crédito bajo el punto de vista mercantil diremos que estableciendo cierta asociación entre pobres y ricos, respondiendo a las necesidades de la moral, multiplicando la facultad productora y consumidora de la sociedad, aclarando la actividad del campo, de las industrias y del comercio en general, el crédito significa para nosotros la seguridad que una persona tiene en otra para que ésta ejecute exactamente los compromisos contraídos.

El otorgamiento de un crédito no implicará tener forzosamente un conocimiento pleno de la persona a la cual se le va a otorgar, sino que el crédito

independientemente de la confianza que requiere para ser otorgado, implica un grado de riesgo que en todo momento estará presente y que se finiquitará cuando la operación haya concluido.

Es obvio que este grado de riesgo podrá aumentar o disminuir de acuerdo a ciertos elementos que deben considerarse para el otorgamiento del mismo, tales como el conocimiento de la persona a la que se le va a otorgar, así como la experiencia crediticia que ésta vaya acumulando.

Concluyendo, podemos afirmar que el crédito es la función consistente en multiplicar los capitales basada en la confianza que el acreditante deposite en el acreditado, de que éste cumplirá oportunamente las obligaciones contraídas para beneficio mutuo.

1.3 VENTAJAS Y UTILIDADES DEL CRÉDITO

El crédito ha revestido una importancia capital en el desarrollo de los negocios modernos, ya que juega un papel muy importante en la producción, pues es utilizado como un medio de cambio con lo cual se logra mayor productividad en el capital y a la vez acelera la transformación de los bienes del productor al consumidor, haciendo posible que se incrementen en gran proporción la producción y las ventas.

Se dice que el crédito es el principal auxiliar de la producción ya que por medio de él se obtienen las materias primas necesarias, para transformarlas en productos terminados y que de no contar con un capital propio harían más lento dicho proceso impidiendo el desarrollo de éste y por consecuencia frenando el desarrollo de la industria.

Las instituciones bancarias, son las facultadas de atraer sumas de dinero ya sean pequeñas o grandes, que individualmente no serían productivas, pero que al ser

combinadas entre sí, forman grandes cantidades de capital que el banquero prestará al fabricante y comerciante, haciéndolo de esta manera más productivo y de mayor beneficio para la sociedad.

Es por ello que se afirma que el crédito es el pivote que impulsa tanto a la producción como a las ventas, las cuales tenderían a desaparecer si se espera a que toda la gente tuviera el dinero en efectivo para hacerse de los bienes.

Otra ventaja del crédito consiste en la conveniencia de lo que significa, ya que por medio de él, en un momento determinado, se pueden transferir grandes cantidades de dinero sin importar las distancias.

Debido a la amplia aceptabilidad del crédito como medio de cambio, mucha gente ha llegado a considerar que el crédito simplemente transfiere los medios de producción de una persona a otra, ya que el uso del mismo conducirá a un incremento de la riqueza al utilizar adecuadamente a los agentes productivos.

En otro tiempo el crédito era considerado como el primer paso que conducía a la ruina, pero en cambio hoy, debido a un conocimiento exacto de las leyes que lo regulan, se considera el crédito como uno de los instrumentos que mayores ventajas proporcionan a la producción.

En este capítulo se pudo apreciar la gran importancia que reviste el hecho de manejar el crédito en la vida comercial de nuestra época, ya que a través de él podemos tener una gran herramienta de crecimiento y desarrollo de la industria que a su vez contribuye al desarrollo económico del país dando como un resultado general un mejor nivel de vida para la sociedad.

CAPÍTULO 2

EL CRÉDITO COMO PARTE DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

Se estudiará al Sistema Financiero Mexicano que desempeña un papel fundamental dentro de nuestra economía, ya que es a través de las instituciones financieras como se capta el ahorro del público y se canaliza hacia las actividades productivas a través del crédito. Así mismo el sistema financiero en especial el bancario, constituye la base principal del sistema de pagos del país y facilita la realización de transacciones.

Fundamentalmente se estudia el Sistema Financiero Mexicano como parte importante ya que de ahí es de donde se desprende el Crédito es decir es donde se encuentra el fundamento y regulación del crédito y de las instituciones que lo manejan y se encargan de regularlo.

2.1 EL SISTEMA FINANCIERO

Para entender la importancia de los Sistemas Financieros, la economía de cualquier país se puede dividir en dos sectores básicos: el Sector Real y el Sector Financiero. El Sector Real lo Constituyen aquellas unidades económicas que se dedican a la producción de bienes y servicios. El sector Financiero lo constituyen aquellas organizaciones asociadas con el flujo de capital entre unidades económicas con exceso de ahorro y unidades económicas con necesidades de recursos.

OBJETIVO DEL SISTEMA FINANCIERO

Los sistemas financieros, precisamente, cumplen la función de servir como puente de enlace entre el ahorro y la inversión, trasladando recursos financieros de los sectores superavitarios a los deficitarios.

FUNCIONES DEL SISTEMA FINANCIERO

Los sistemas financieros desempeñan entre otras funciones las siguientes:

- Cumplen la función de catalizador entre el ahorro y la inversión, canalizando recursos hacia las inversiones productivas y rentables dentro del sistema económico.
- Satisfacen las necesidades de los ahorradores en lo referente a sus preferencias en los plazos de inversión
- Ofrecen las unidades productivas varias alternativas de financiamiento a diversos plazos.
- Aumentan la disponibilidad del capital para el inversionista, sin afectar la liquidez del ahorrador. (CAMARA; SEP 1993:30)

De esta manera los sistemas financieros proporcionan una base para el aumento de la capacidad productiva de toda la sociedad, contribuyendo al proceso de formación de capital, elemento fundamental en el desarrollo económico.

2.2 SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

En México el Sistema Financiero está integrado básicamente por las autoridades hacendarias (SHCP), las instituciones de crédito (Sistema Bancario), Organismos e Instituciones Auxiliares del Crédito) y el Mercado de valores (Casa de Bolsa).

La SHCP es el órgano rector del sistema financiero mexicano. Es la autoridad encargada de emitir disposiciones de carácter general, orientadas fundamentalmente al desarrollo equilibrado del sistema. Para ello, la Secretaría se apoya en organismos o comisiones como: el Banco de México, la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros y la Comisión Nacional de Valores.

2.2.1 Banco de México

El Banco de México también conocido como Banco Central o Banco de Bancos, es el Agente Financiero del Gobierno Federal encargado de dictar e implantar la política monetaria del país. Su responsabilidad la cumple principalmente al regular la oferta de dinero y los términos y disponibilidad de crédito, elementos fundamentales en el desarrollo económico.

Corresponde al Banco de México realizar las siguientes funciones:

- 1- Regular la emisión y circulación de moneda y billete
- 2- Actuar como banca de reserva entre las instituciones bancarias y fungir respecto a éstas como cámara de compensación
- 3- Ser el Agente Financiero del Gobierno Federal en las operaciones de crédito externo o interior
- 4- Regular los cambios de divisas y ejercer el control de los cambios. (Ibid;31)

Acorde a los objetivos de política que el banco busque establecer, influirá sobre la dinámica de la economía. Incrementando las tasas de interés y apretando el crédito a través del sistema bancario, reducirá el ritmo de inversión en la economía generando efectos en el nivel de ingreso, empleo y los precios. Si por el contrario, el

Banco de México fomenta la inversión, acelerará el crecimiento económico.

2.2.2 Comisión Nacional Bancaria y de Seguros

Comisión Nacional Bancaria y de Valores tiene la función primordial de inspeccionar y vigilar las instituciones de crédito de organizaciones auxiliares. La comisión esta constituida por un pleno y un comité permanente. El pleno opera como órgano consultivo y se integra por las seis vocales designados por la SHCP y por tres representantes de las instituciones de crédito.

2.2.3 Sistema Bancario

El sistema bancario está compuesto por sociedades de crédito clasificadas principalmente en dos grupos a corde a su especialidad:

1- Banca Comercial: se considera a la banca de depósito, ahorro, financiera e hipotecaria. Realizan operaciones de corto plazo financiando el capital de trabajo de las empresas y fomentando la producción mediante operaciones a largo plazo. Las operaciones que se realizan se agrupan en:

Banca de Depósito

Operaciones de Depósito de ahorro

Operaciones Financieras

Operaciones de Crédito Hipotecario

Operaciones de capitalización

Operaciones Fiduaciaras

2- Banca de Fomento: Se especializan en la promoción de proyectos de importancia para el desarrollo de la infraestructura nacional; los financiamientos otorgados son de gran magnitud y, por lo general, los riesgos y plazos de recuperación requieren de subsidios provenientes del Gobierno Federal.

El diagrama del Sistema Financiero Mexicano fue realizado de acuerdo a la nueva estructura del Sistema, como se muestra en el cuadro No. 1

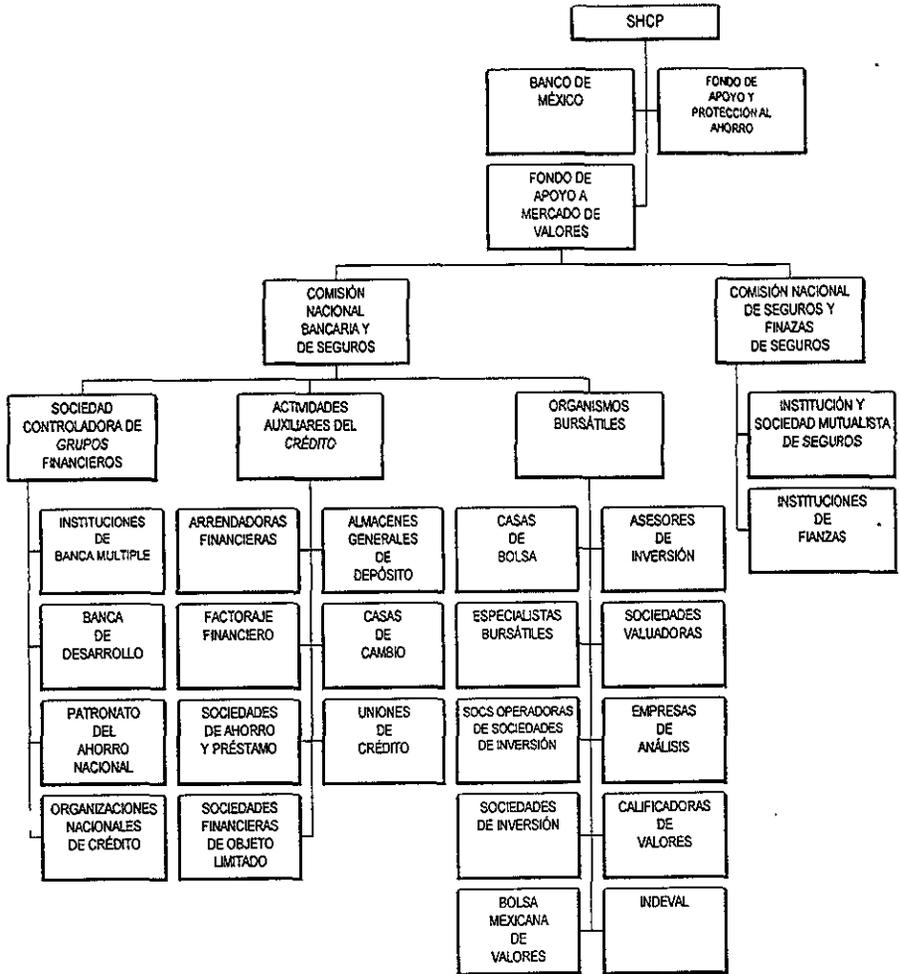
Básicamente la estructura del sistema Financiero Mexicano se muestra con la finalidad de conocer la ubicación de las instituciones de crédito, así mismo tener una idea clara de donde se desprende el crédito y como forma parte del sistema y por que ocupa un lugar importante dentro de nuestra economía.

2.2.4 Organismos e Instituciones Auxiliares de Crédito

Se componen por las aseguradoras, las instituciones de fianzas, los almacenes generales de depósito y las uniones de crédito, las empresas de Factoraje, las arrendadoras financieras; su función es complementar el sistema bancario. Los almacenes generales de depósito tienen el propósito de almacenar, guardar y conservar bienes o mercancías y la expedición de certificados y bonos de prenda. Puede realizarse la transformación de las mercancías depositadas sin varias esencialmente su naturaleza.

SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

PODER EJECUTIVO FEDERAL



Cuadro No. 1: fue realizado de acuerdo a la estructura que presenta el nuevo Sistema Financiero Mexicano en la Revista Ejecutivos en Finanzas Sep 1993.

Las uniones de crédito son agrupaciones de personas físicas o morales que se constituyen en agrupación para obtener crédito. Las agrupaciones pueden ser de agricultores, industriales, comerciantes y ganaderos. En el ramo industrial cuando se dedican a actividades industriales, en el ramo comercial cuando sus socios se dedican a actividades mercantiles o pueden ser mixtas cuando se dedican a dos o más actividades de los ramos señalados y estas guardan relación directa entre sí.

La Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito se encuentran las siguientes actividades principales que pueden realizar las uniones de crédito:

- 1- Facilitar crédito y prestar garantía o aval exclusivamente a sus socios. Muchas empresas pequeñas tienen que acudir al agiotista por no ser miembros de una unión de crédito, o lo que es peor, detener su producción.
- 2- Recibir de sus socios préstamos a título oneroso en los términos que señale la Secretaría de Hacienda y Crédito Público
- 3- Recibir de sus socios depósitos de dinero para uso de caja y tesorería
- 4- Adquirir acciones, obligaciones y otros títulos semejantes y aun mantenerlos en cartera.
- 5- Administrar por cuenta propia la transformación industrial o el beneficio de los productos obtenidos o elaborados por sus socios. De hecho en este punto se está hablando de empresas que tienen más acceso a la tecnología.

La Organización más fuerte y que hará competitivo a nuestro Sistema Financiero Mexicano es la Agrupación Financiera, agrupación que no se encuentra señalada directamente en la organización del sistema, pero que agrupa a cuando menos tres

de los siguientes tipos de intermediarios financieros existentes en nuestro mercado:

Instituciones de Crédito (de banca múltiple)

Casas de Bolsa

Almacenes de Depósito

Arrendadoras Financieras

Empresas de Factoraje

Casas de Cambio

Aseguradoras

Afianzadoras

Se contempla que las agrupaciones financieras se organicen con la autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público a través de una sociedad controladora y por alguna de las instituciones listadas.

2.3 INSTITUCIONES DE CRÉDITO:

La Ley de Instituciones de Crédito define en su artículo segundo que:

El servicio de Banca y Crédito sólo podrá prestarse por instituciones de crédito, que podrá ser:

- I- Instituciones de Banca Múltiple (Banca de Primer Piso)
- II- Instituciones de Banca de Desarrollo (Banca de Segundo Piso)

Para efectos de lo dispuesto en la presente Ley, se considera servicio de Banca y Crédito la captación de recursos del público en el mercado nacional para su colocación en el público, mediante actos causantes de pasivo directo o contingente, quedando el intermediario obligado a cubrir el principal y, en su caso, los accesorios

financieros de los recursos captados.

La Ley de Instituciones de Crédito define entonces a estas sociedades anónimas de Banca múltiple (Bancas de Primer Piso): como intermediarios financieros, capaces de captar recursos del público a través de certificados de depósito, pagarés, etc. (operaciones pasivas), y con esos recursos obtenidos, otorgar diferentes tipos de crédito (operaciones Activas). La función de intermediario se supone será lo más eficiente posible al canalizar estos recursos de donde son superavitarios, a donde hacen falta. Es importante hacer notar que la banca transforma los recursos del público en diferentes tipos de instrumentos de ahorro, a además, que no hay un destino específico para cada origen de estos recursos, es decir el banco no destina los recursos de un ahorrador a un crédito específico. Es un intermediario con la capacidad suficiente como para administrarlos con suficiente discreción. Es un emisor y receptor de crédito. Otros intermediarios financieros, simplemente son transmisores de los recursos financieros. Ponen en contacto a los oferentes y demandantes, cumpliendo así su función.(LEY GENERAL DE TÍTULOS Y OPERACIONES DE CRÉDITO)

2.3.1 Operaciones Activas y Pasivas Bancarias:

Los Bancos múltiples (Bancas de Primer Piso) son intermediarios financieros, capaces de captar recursos del público a través de certificados de depósito, pagarés, etc. (operaciones pasivas), y con esos recursos obtenidos, otorgar diferentes tipos de crédito (operaciones Activas).

El artículo 46 de la Ley señala que los bancos múltiples solo pueden realizar las siguientes operaciones:

I- Recibir depósitos bancarios de dinero:

- a) A la vista
- b) Retirables en días preestablecidos
- c) De ahorro, y
- d) A plazo con previo aviso;

II- Aceptar préstamos y créditos

III- Emitir Bonos Bancarios

IV- Emitir obligaciones subordinadas

V- Constituir depósitos en instituciones de crédito y entidades financieras del exterior;

VI- Efectuar descuentos y otorgar préstamos o créditos

VII- Expedir tarjetas de crédito con base en contratos de apertura de crédito en cuenta corriente;

VIII- Asumir obligaciones por cuenta de terceros, con base en créditos concedidos, a través del otorgamiento de aceptaciones, endoso o aval de títulos de crédito, así como de la expedición de cartas de crédito.

IX- Operar con los valores en los términos de las disposiciones de la presente Ley de la Ley del Mercado de Valores;

X- Promover la organización y la transformación de toda clase de empresas o sociedades mercantiles y suscribir y conservar acciones o partes de interés en las mismas, en los términos de esta ley.

- XI- Operar con documentos mercantiles por cuenta propia
- XII- Llevar a cabo por cuenta propia o de terceros operaciones con oro, plata y divisas, incluyendo reportes sobre estas últimas.
- XIII- Prestar servicio de cajas de seguridad
- XIV- Desempeñar el Cargo de Albacea.

Las instituciones de banca de desarrollo, además de las operaciones señaladas deben realizar las que les señale su ley orgánica para la atención del sector de la economía correspondiente.

2.4 ARRENDADORAS FINANCIERAS

Las arrendadoras han jugado en los últimos años un papel muy importante en el desarrollo de las empresas, ya que les permite no distraer sus recursos y mantener su liquidez. Es por ello que forma parte esencial de la cultura financiera del inversionista. (ADMINISTRATE HOY; 1996:61)

Arrendamiento: es permitir el uso de un bien mediante la retribución económica de un importe convenido. El acuerdo entre arrendador y arrendatario a través del cual el arrendador otorga el uso y goce temporal de un bien por un plazo predeterminado al arrendatario a cambio de un precio pactado llamado renta.

Las arrendadoras financieras mediante un contrato de arrendamiento se obligan a adquirir determinados bienes y a conceder su uso o goce temporal, a plazo forzoso, a una persona (física o moral), obligándose ésta a realizar pagos parciales por una cantidad que cubra el costo de adquisición de los bienes, los gastos financieros y otros gastos conexos, para adoptar el vencimiento del contrato, cualquiera de las

tres opciones siguientes:

- 1- Comprar el bien a un precio inferior a su valor de adquisición, fijado en el contrato, o inferior al valor de mercado;
- 2- Prorrogar el plazo del uso o goce del bien, pagando una renta menor;
- 3- Participar junto con la arrendadora de los beneficios que deje la venta del bien, de acuerdo a las proporciones y términos establecidos en el contrato.

El arrendamiento Financiero puede presentar diferentes modalidades:

Arrendamiento Financiero Neto: Es aquel en el que el arrendatario, cubre todos los gastos de instalación, seguros, mantenimiento, daños, impuestos, reparaciones, etc. (por ejemplo arrendamiento de maquinaria)

Arrendamiento Financiero global: Es lo contrario al anterior, es decir todos los gastos mencionados corren por cuenta del arrendador financiero quien los repercute en el monto de las rentas pactadas. (por ejemplo arrendamiento de computadoras)

Arrendamiento Financiero total: Es aquel que permite al arrendador recuperar con las rentas pactadas en el plazo forzoso, el costo total del activo arrendando más el interés del capital invertido. Esta es una de las características fundamentales del arrendamiento financiero.

Arrendamiento Financiero Ficticio: También conocido como venta y arrendamiento posterior. Consiste en que el propietario de un bien lo vende a una compañía arrendadora, para que esta a su vez se lo arriende con su respectivo derecho de opción de compra al término del contrato. De esta manera el propietario original no pierde la utilización del mismo y obtienen dinero en efectivo que puede ser empleado en otras opciones del negocio.

Las arrendadoras financieras pueden realizar las siguientes operaciones:

- 1- Celebrar contratos de arrendamiento financiero
- 2- Emitir obligaciones quirografarias o con garantía específica para ser colocadas a través del mercado bursátil mexicano.
- 3- Adquirir bienes de proveedores o de futuros arrendatarios para dárselos a estos últimos en arrendamiento financiero.
- 4- Obtener préstamos de instituciones de crédito y de seguros nacionales o de entidades financieras extranjeras para la realización de sus operaciones, y préstamos de instituciones de crédito nacionales o entidades financieras extranjeras para problemas de liquidez.
- 5- Otorgar créditos a corto plazo relacionados con contrato de arrendamiento y créditos refaccionarios e hipotecarios.
- 6- Descontar, dar en prenda negociar los títulos de crédito y afectar los derechos provenientes de los contratos de arrendamiento financiero.
- 7- Constituir depósitos a la vista y a plazos e instituciones de crédito y bancos del extranjero, así como adquirir valores aprobados para tal efecto por la Comisión Nacional de Valores.

2.4.1 Ventajas y Desventajas del Arrendamiento:

En virtud de que el arrendamiento es considerado como una fuente de financiamiento accesible para el micro, pequeño y mediano empresario es conveniente mencionar las ventajas y desventajas que este contrato representa:

Ventajas:

- 1- En cuanto al financiamiento se evita distraer recursos que puedan ser utilizados en otras áreas, conservando su capital de trabajo, lo que hace posible de mantener la capacidad de crédito; se otorga el 100% del financiamiento ya que no se pide ninguna cantidad adicional, o saldo compensatorio, son financiamientos a largo plazo siendo su límite máximo de vida fiscal del bien, normalmente la garantía es el mismo bien arrendado, o son menores a las exigidas en oro tipo de contratos.
- 2- Al no invertir en efectivo, y hacerse pagos de rentas, en el futuro si hay inflación se estarán realizando pagos con dinero castigado, beneficiando esto al arrendador.
- 3- En cuanto al equipo permite la modernización de éste, sobre todo en aquellos que se desgastan en un plazo más corto, con esto existe la posibilidad de que al término del plazo el bien se cambie por uno más avanzado tecnológicamente.

Desventajas:

- 1- En cuanto a Financiamiento, además de pagar los intereses como en cualquier otro financiamiento, se paga el porcentaje que representa la utilidad de la arrendadora; las instituciones de crédito, proveedores, acreedores, etc., y se analizan los estados financieros y el hecho de que algunos bienes arrendados no aparezcan en la información podrían traer problemas en la contratación de un crédito.
- 2- En cuanto al equipo en algunos casos las arrendadoras ponen limitaciones en cuanto al uso del bien.(ADMINISTRATE HOY; 1996:63)

2.5 EMPRESAS DE FACTORAJE:

Una empresa de Factoraje (factor) compra a un cliente (cedente), que a su vez es proveedor de bienes y servicios, su cartera (clientes, facturas, listados, contrarrecibos), después de hacerle un estudio de crédito. El cedente debe notificar lo anterior a sus clientes para que el pago se haga al factor. El objetivo claro de esto es lograr liquidez, un aumento en el capital de trabajo.

Actualmente la estructura del Sistema Financiero Mexicano se ha modificando en forma relevante debido a las condiciones imperantes en los mercados. Es de esperarse que en los próximos meses se siga observando un proceso de consolidación del sistema, caracterizado por nuevas alianzas estratégicas y funciones de instituciones.

La reglamentación vigente en México ha propiciado al desarrollo de prácticas tendientes hacia la banca universal, pero procurando que se desarrollen en puntos específicos

El señalar un Nuevo Sistema Financiero Mexicano, no implica un cambio radical en la estructura del Sistema Financiero Mexicano que ha venido operando hasta 1990. El hablar de un Nuevo Sistema Financiero Mexicano es un título que nos habla de una nueva mentalidad en dirección de éste, una mentalidad que debe ser más agresiva, más profesional, más eficiente, de mayor calidad, y por ende más competitiva. México tiene ahora una legislación perfectible que le permite tener estructuras organizativas en su sistema financiero capaces de competir y asociarse con el capital internacional. (SANCHEZ; 1996:102)

CAPÍTULO 3

EL CRÉDITO

El crédito desde el punto de vista mercantil nos viene a representar una importante fuente de financiamiento a un plazo determinado, principalmente siendo clientes, y como proveedores nos representa una herramienta para competir en el difícil mercado actual, ganando con el otorgamiento de créditos clientela y a su vez, llevando a cabo una adecuada administración en el manejo del crédito, se tendrá entonces un buen camino de crecimiento y desarrollo para nuestro negocio, contribuyendo de manera paralela al desarrollo económico del país en gran medida; Será siempre importante conocer tanto el uso del crédito como su duración, ya que el crédito es clasificado de acuerdo al destino que se le va a dar y el tiempo de recuperación del mismo; el uso del crédito ha sido motivado por las transacciones normales y ordinarias de la empresa, y por las cada vez más marcadas exigencias del mercado en cuanto a su competencia durante el transcurso del tiempo. En este capítulo también se hablará de la forma en como cada vez más se ha venido utilizando los créditos individuales representados por tarjetas de crédito bancarias o bien tarjetas de crédito de comercios generando con esto una vida comercial cada vez más dinámica.

3.1 GENERALIDADES SOBRE LAS OPERACIONES DE CRÉDITO

Para una persona, realizar una operación de crédito significa conceder a otra ya sea el curso de sus capitales o su garantía. Para ello es necesario, que el otorgamiento

tenga confianza en el peticionario.

Otro factor muy importante para cualquier operación de crédito viene a ser el plazo que se va a otorgar, por lo que será conveniente distinguir las operaciones de crédito en tres tipos fundamentales:

Operaciones a corto plazo

Operaciones a mediano plazo

Operaciones a Largo plazo

Las operaciones que generalmente las conocemos como de Corto Plazo, vienen a ser aquellas que tienen una duración máxima de 180 días.

El Crédito a mediano plazo será aquel, cuya duración fluctúe entre más de 180 días y menos de 3 años, debido a que las necesidades financieras de una empresa conciernen a dos aspectos fundamentales de ella:

- 1- Las immobilizaciones, es decir la necesidad que tiene la empresa de invertir sus recursos en los activos fijos que la constituyen, tales como terrenos, edificios, instalaciones, maquinaria, equipos industriales, etc., los cuales representan un fuerte desembolso inevitable de realizar.
- 2- Por otra parte nos encontramos frente a las necesidades corrientes o comunes, tales como inventarios, valores de explotación, valores disponibles, materias primas, etc., a las cuales se tiene que hacer frente oportuna y eficazmente, con el objeto de satisfacer las necesidades cotidianas de la empresa.

Las immobilizaciones podrán ser financiadas por capitales propios y ajenos del tipo de empréstitos u obligaciones. Los capitales propios se van constituyendo a lo largo de la vida de la empresa mediante la aportación del capital inicial, los aumentos de

éste o la autofinanciación y los ajenos de fuentes externas de la empresa.

Ambos serán destinados a la financiación de edificios, terrenos, maquinaria y equipo pesado en general.

Por otra parte los préstamos a mediano plazo, serán utilizados en la financiación de activos fijos que tengan una menor duración, tales como muebles y equipo en general.

Los activos circulantes que engloban los valores de inmediata realización o disponibilidad poseen una característica propia, se están renovando sin cesar; por ello lo indicado para financiarlos será el aprovechamiento, tanto del ciclo de fabricación como el ciclo comercial.

De lo anterior podemos deducir que las funciones principales del crédito vienen a ser:

- A) La mejor utilización del capital, ya que si bien es cierto que muchas veces el propietario de un capital no puede emplearlo por diversos motivos, podrá transferirlo a otro que si pueda utilizarlo evitando de esta manera su ociosidad, lo cual redundará en beneficio para la economía en general.
- B) Es un valioso auxiliar tanto de la producción como del comercio, ya que por medio de él, los productores y los comerciantes tienen la posibilidad de disponer de una suma de dinero en el momento que lo necesite, ya sea para producir en el momento adecuado o para realizar negocios oportunos.
- C) Es un factor que propicia una economía de ahorro, ya que proporciona la facilidad de obtener dinero en efectivo sin necesidad de transportarlo en forma física.

D) Es un factor que ocasiona una tendencia favorable en la fijación de los precios del mercado, confiriendo de esta forma al hombre de negocios mayor poder adquisitivo. Podemos considerar que el crédito es un instrumento de financiamiento en la industria que independientemente de estimular el ahorro, aviva la solidaridad social y facilita la transferencia de bienes económicos, aprovechando así mejor el dinero y proporcionando un mayor poder adquisitivo.

3.2 DIVERSAS CLASES DE CRÉDITO

El crédito para nuestros propósitos lo clasificaremos de acuerdo al tipo de empresa y por lo tanto de acuerdo al tipo de transacción crediticia y relación comercial que exista. Para este efecto se tratarán principalmente las clases de crédito que comprenden al consumidor y a los negocios, incluyendo dentro del primero el crédito individual y el crédito al detallista, y dentro del segundo al mercantil, industrial, de mercado abierto, comercial bancario, público, de inversión agrícola y el de exportación.

El crédito al consumidor es usado en la venta de bienes al menudeo, servicios a crédito y préstamos para uso personal, a diferencia del crédito que comprende a los negocios el cual es considerado de mayoreo que no es canalizado hacia el uso personal sino a la financiación de empresas o industrias. (EETINGER; 1996:45)

CRÉDITO AL CONSUMIDOR.-

1) Crédito de Préstamos Individuales:

Estos créditos principalmente se han venido desarrollando debido al auge que han venido tomando las ventas a crédito al menudeo.

Esto se debe a que cada día el individuo como consumidor tiene mayores necesidades a satisfacer para lo cual requiere de efectivo que muchas veces en ese momento no cuenta con él y que tal vez rebasa el límite de sus propios recursos.

Es natural que la atracción de ese dinero genere un interés a favor del propietario de él, encontrándonos de esta forma frente al problema de la determinación de la fijación del tipo de interés apropiado. Esto naturalmente ha originado la existencia de la usura la cual ha venido desapareciendo ha medida que han establecido reglamentos que en la actualidad rigen las transacciones bancarias.

Hasta hace algunos años las instituciones bancarias no otorgaban préstamos individuales pequeños, debido a la inconveniencia del bajo rendimiento por el tipo de interés bajo sobre estas cantidades. Esto indudablemente hizo florecer la usura en gran escala, dándose casos en que aprovechándose de la situación de los necesitados, se llegaban a cobrar hasta 300 veces el tipo de interés lícito sobre préstamos obtenidos de prestamistas ilegales.

Afortunadamente las instituciones bancarias han cambiado su criterio presionados por esta situación y en la actualidad vemos que trabajaban en forma satisfactoria sobre los diversos tipos de préstamos personales, que han venido a frenar hasta cierto punto las actividades de usura. (Ibidem:50)

II) Crédito al Detallista:

El crédito al detallista apareció en América con las primeras tiendas coloniales en donde se concedía crédito a los agricultores bajo la promesa de pagar cuando se levantaba la primera cosecha. En la actualidad es considerado como uno de los

créditos más usados en casi todos los ramos de ventas al menudeo siendo cada día más estimulado por los beneficios que repercuten tanto en comerciantes como en compradores.

Actualmente las grandes tiendas departamentales han implementado un sistema de crédito que hacen posible que un buen porcentaje de consumidores puedan efectuar sus compras cotidianas sin necesidad de un desembolso inmediato de efectivo.

Las tarjetas de crédito han permitido que una persona pueda satisfacer sus diferentes necesidades tanto en su lugar de residencia como en cualquier otra parte del mundo adquiriendo todo lo que desee sin necesidad de llevar el dinero como un medio de cambio, siendo este el gran éxito de dichas tarjetas ya que se manejan cantidades considerables, ello proporciona al usuario un mayor poder adquisitivo y al comerciante un flujo de ventas mayor que al contado. (Ibid; 46)

CRÉDITO A LOS NEGOCIOS.-

1) Crédito Mercantil:

“El crédito mercantil es aquel que se usa para asegurar bienes para la reventa a cambio de una promesa de pago en un tiempo futuro específico”. (Ibid; 52)

El principal objetivo de este crédito consiste en el intercambio de bienes terminados o semiterminados para uso del consumidor final o bien para un segundo proceso. Es considerado el principal medio de cambio entre la producción y distribución de bienes.

Esta clase de crédito esta destinado a cubrir únicamente el costo básico de los materiales, ya que permite utilizar el capital necesario para cubrir la mano de obra y

los gastos generales que completan el proceso de producción.

El crédito mercantil es requerido únicamente durante el tiempo necesario que el comerciante requiere para la colocación de sus mercancías, dependiendo las condiciones de éste, de las facilidades que para la entrega y la reventa se tengan.

En la actualidad se puede afirmar que más del 90% de las ventas de comerciantes y fabricantes se realizan a crédito lo que aumenta en gran medida las posibilidades de venta de los abastecedores. Muchos comerciantes que poseen una línea de crédito operan exclusivamente con los recursos que les proporcionan sus proveedores y en otros casos es necesario utilizar alguna de tipo bancario, aunque no es muy recomendable este último tipo de crédito ya que puede verse afectado principalmente por los altos intereses y gastos financieros, y aunado a esto las cuentas que se consideren como incobrables que se realizan, y obviamente esto repercute directamente en las ganancias que se obtengan.

II) Crédito Industrial:

El crédito industrial es aquel que se destina a proporcionar a una persona ya sea física o moral cierta cantidad de dinero, para que la utilice en la adquisición de bienes de capital destinados a la industria o a sufragar diversos gastos que contribuyan al desarrollo de la misma. Su ventaja principal consiste en que permite el rápido movimiento del capital para el desarrollo del negocio, es decir tan rápido como pueda vender sus artículos podrá reinvertir su capital en trabajo.

En su forma actual el crédito industrial comprende tres aspectos fundamentales:

Compra de cuentas por cobrar para hacerlas efectivas basándose generalmente en un contrato prolongado.

La aceptación de cualquier pérdida que pueda surgir de las cuentas

La aceptación de responsabilidad de toda la contabilidad y la cobranza de las cuentas adquiridas

De aquí se desprende la importancia que el departamento de crédito ha adquirido en las empresas industriales, ya que es necesario formarse un juicio acertado sobre todos los clientes a crédito, lo cual aumenta la responsabilidad para vender únicamente a riesgos de crédito favorables y obtener de esta manera la máxima recuperabilidad y las cuentas por cobrar. (Ibid; 59)

III) Crédito de Mercado Abierto:

La operación de crédito de mercado abierto consiste en la venta de documentos incobrables que hacen firmas comerciales con el más alto crédito establecido, con objeto de recuperar un capital de trabajo. Estas cuentas por lo general no exceden su plazo de vencimiento de los seis meses.

Los principales compradores de estos documentos son las instituciones bancarias que canalizan sus fondos excedentes destinados a préstamos, cuando la demanda de estos disminuye. Las principales fuentes de estos créditos están constituidas por los documentos de las compañías financieras que han obtenido las ventas más favorables en un determinado período. (Ibid; 61)

IV) Crédito Comercial Bancario:

Primero analizaremos de forma detallada que es un CREDITO COMERCIAL: es un medio de pago, por el cual un Banco se obliga por cuenta de un comprador a pagar a un vendedor la cantidad determinada, dentro de un plazo fijo y mediante la entrega de documentos que demuestren el embarque de mercancías, de acuerdo con las condiciones del propio crédito.

Las instituciones bancarias tienen básicamente dos funciones principales: la captación de los recursos por medio de los depósitos y adelantar fondos tomando como base documentos negociables.

En el primer caso el banco se hace responsable de los depósitos recibidos asegurando a los depositantes que sus fondos estarán seguros, una Institución Bancaria viene a ser el intermediario entre recibir depósitos y canalizarlos hacia el préstamo obtiene utilidades que son comparativamente pequeñas, por esta razón las instituciones bancarias tienen una serie de requisitos muy exigentes y precisos al otorgar dichos créditos y generalmente requiere de una garantía para asegurar el cumplimiento de las obligaciones, es decir, algún bien que pueda ser convertido inmediatamente en dinero. La garantía siempre va a tener un valor superior a la suma del crédito otorgado ya que en caso de que el banco se vea en la necesidad de rematarla, ésta debe cubrir en su totalidad el monto del préstamo, esto es para protegerse tomando en cuenta la pérdida de valor que puede sufrir el bien dado como garantía. (DORIA ELENA; 1996; DERECHOII)

Una de las formas más comunes de hacerse de un crédito bancario lo constituye el descuento de letras de cambio y pagarés. El banco acepta las letras y pagarés al

tener el cliente una línea de crédito establecida cobrando por ello una comisión y abonando al cliente en su cuenta el importe de dichos documentos. En el caso de que el banco no los pueda cobrar cargará en la cuenta del cliente el importe de los documentos incobrables regresándolos después.

Otra forma de adquirir un crédito bancario es obtener una línea de crédito de préstamos directos o quirografarios; estos operan de la siguiente forma: el cliente firma un pagaré a cierto plazo a favor del banco y éste a su vez abonará el importe de dicho pagaré en su cuenta corriente, para que el cliente pueda girar cheques contra esos fondos. El cliente al término del plazo convenido con el banco, liquida el pagaré, dejando saldada su cuenta. (WATSON; 1991: 356)

Este tipo de financiamiento ha adquirido en la actualidad gran importancia, debido a que las operaciones bancarias tienden a modernizarse día con día en favor de particulares, comerciantes e industriales, ya que estos adquieren dinero con cierta facilidad, que pueden canalizar al cumplimiento de otras obligaciones, aunque hay que aclarar que las instituciones bancarias van a estar supervisando que efectivamente estos recursos sean canalizados en el fin para el cual fueron otorgados.

V) Crédito Público:

Este tipo de crédito es aquel por medio del cual el gobierno se hace de recursos, con objeto de evitar la inmediata imposición de contribuciones, con lo que subsanan el costo de emergencias nacionales.(LOPEZ; 1998: APUNTES DE CONTABILIDAD GUBERNAMENTAL)

VI) Crédito de Inversiones:

El Crédito de inversiones es aquel por el cual se adquieren edificios, maquinaria, equipo, terrenos y otros activos fijos.

Este capital por lo general se obtiene, no a través de los bancos, sino de inversionistas externos que canalizan sus fondos hacia los negocios

Estas inversiones se hacen por lo general bajo la condición de un reembolso futuro, por lo que le da carácter de crédito.

Este se hace evidente por medio de estados hipotecarios reales, pagarés a largo plazo o por bonos negociables. En este tipo de crédito el riesgo varía en razón directa de la utilidad, y en él se busca fundamentalmente que los capitales sean más redituables que si colocarán simplemente en un banco. Por medio de las instituciones bancarias y fiduciarias, se pueden obtener estas inversiones que permiten la expansión de los negocios.

Otras fuentes generadoras de este crédito lo son aparte de los bancos y fiduciarias, los bancos de ahorro mutuo, los cuales invierten unos depósitos en beneficio de sus depositarios: las instituciones educativas; de seguros o de caridad, las que en un momento dado pueden solventar la necesidad de financiamiento requerida por alguna persona.(BOLETIN PROORCIONADO POR BANCOMER)

VI) Crédito Agrícola:

El crédito agrícola puede ser subdividido en dos tipos: a largo plazo para financiar compras de tierras de labranza y efectuar mejoras; y a corto plazo para financiar la producción y compraventa de ganado o cosechas. El primero es considerado como

un crédito de inversión, mientras que el segundo como un préstamo bancario. (NUÑEZ; 1998: CURSO EMPESAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS)

El crédito agrícola tiene un elevado costo puesto que su grado de riesgo es mayor y su aprovechamiento muchas veces no es el óptimo.

En nuestro país, el crédito agrícola no está desarrollado como se desearía, ya que principalmente el gobierno es el que lo proporciona, regulado por la Ley Agraria específicamente en el Art. 4º "Es obligación y responsabilidad del Ejecutivo Federal el promover el desarrollo integral y equitativo de todo el Sector Rural mediante actividades productivas"; el Gobierno apoya al sector agrícola directamente a través de diferentes programas y a través de FIRA (Fideicomisos de Recursos Agropecuarios); y también la participación de las instituciones de crédito privadas en concesión de estos créditos. (NUÑEZ; AGOSTO 1998; CURSO DE 9ª SEM)

Por lo general el otorgamiento de un crédito a corto plazo se realiza con base en un presupuesto que el agricultor presenta y mediante el cual se fija el monto a otorgar, siendo éste reembolsado cuando su cosecha o ganado sean vendidos. En este crédito el interés se paga únicamente por el tiempo en que el agricultor utiliza estos fondos.

VII) Crédito para la Exportación:

Día a Día el comercio internacional aumenta, debido a diversas causas, siendo una d las más importantes las facilidades que otorgan los bancos tanto para acercar compradores como posibles vendedores, ya sea para fines de reembolso por medio de financiamiento o bien para créditos a plazo en los que el comprador cumple el

importe de su mercancía después de cierto tiempo en que la recibió, mismo que aprovecha en procesarla si se trata de materia prima, o bien en colocarla en el mercado si es un producto manufacturado.

El crédito de exportación tiene como principal objetivo, incrementar el comercio exterior y más ahora en nuestros días con el TLC, existen instituciones especializadas (BANCOMEXT) para impulsar y brindar asesoramiento y apoyo en este tipo de créditos para que de esta manera sean manejados y canalizados de una forma más provechosa los recursos disponibles y obtener mayores márgenes de utilidad.

Las condiciones de venta de este crédito se manejan a través de cartas de crédito, las cuales están garantizadas por seguros que pueden ser de dos tipos: Contra riesgos políticos o por Guerra.

El crédito para la exportación implica un riesgo muy alto ya que se enfrenta a problemas tales como: la distancia, leyes extranjeras, idioma, etc., que hacen más difícil la labor de cobranza, pero cabe aclarar que en la actualidad hay más confianza entre el importador y el exportador ya que sus transacciones comerciales se hacen generalmente a través de instituciones bancarias (BANCOMEXT) las cuales garantizan la operación. (ETTINGER; 1996: 63)

Por lo tanto un crédito para la exportación permite un acuerdo de tipo comercial entre los intereses del comprador entendiéndose como importador, y aun vendedor entendiéndose como exportador.

3.3 TÍTULOS DE CRÉDITO MAS UTILIZADOS EN NUESTRO MEDIO

Los títulos de crédito son una promesa u orden para pagar una suma determinada de dinero a una persona específica o a su orden.

Todos los títulos de crédito escritos pueden ser clasificados en dos grandes grupos:

- A) De Aceptación General: son los llamados comúnmente dinero o moneda en circulación, como los billetes de banco; es decir son los títulos que sirven como substitutos para el sistema monetario del país que los emite
- B) De Aceptación Limitada: incluyen todas las demás formas que manifiestan que el crédito ha sido extendido.

Estos pueden clasificarse en promesas de pago y órdenes de pago, encontrando dentro de las primeras los pagarés, las cuentas en libros, y dentro de la segunda, los cheques, giros, letras de cambio, cartas de crédito, etc.

1) PROMESAS DE PAGO:

EL PAGARÉ: La Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito define al pagaré diciendo que éste “Es un título abstracto, que contiene la obligación de pagar en lugar y fecha determinados, una suma determinada de dinero”.

El pagaré debe contener para su validez legal:

- a) La mención de ser pagaré insertada en el texto del documento
- b) Promesa incondicional de pagar una determinada suma de dinero: esto implica que el suscriptor se obliga directamente a cumplir con dicha obligación.
- c) Nombre de la persona a quien debe hacerse el pago

d) Lugar y fecha de pago: todo pagaré podrá librarse a la vista y a cierto plazo desde su fecha. (LEYES Y CODIGOS DE MÉXICO ; 1995: 269)

A LA VISTA.- este tipo de pagaré deberá ser pagado a su presentación la cual no debe de exceder de un año de su fecha de expedición. Este plazo puede ampliarse si así lo estipula el librador o acordado si así lo disponen sus endosantes. Si el librador lo dispone un pagaré no podrá ser pagado antes de la fecha indicada.

A FECHA FIJA.- es cuando un pagaré no puede presentarse para su cobro antes de la fecha en que el se indique.

A CIERTO PLAZO DESDE LAVISTA.- Esto determina que el vencimiento del pagaré será el que indique en la fecha de aceptación.

A CIERTO PLAZO DESDE SU FECHA.- el pagaré librado a cierto plazo desde su fecha vencerá en la fecha correspondiente del mes en que el pago deba efectuarse.

. (DORIA ELENA; 1995 CURSO DE DERECHO II)

e) Fecha y lugar en que se suscribe el documento

f) Firma del suscriptor o de la persona que firme en su nombre: este requisito es el fundamental en todo título de crédito ya que en caso de no contar con él; carece de validez dicho documento. (IBID)

VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL PAGARÉ.

Las ventajas son las siguientes.

- 1- Da la evidencia de una deuda
- 2- Asegura el pago puntual
- 3- Establece la cantidad que el suscriptor adeuda al beneficiario y determina la fecha de pago

4- Es fácilmente transferible mediante el endoso

5- Se pueden estipular el pago de intereses.

Las desventajas son:

1- Da la impresión de que son exigidos a riesgos crediticios deficientes

2- Al transferirlos mediante un endoso sufren un descuento.

ORDENES DE PAGO:

El Cheque: El cheque es un título de crédito mediante el cual el librador gira una cantidad de dinero contra un banco para que éste a su vez pague al beneficiario.

Le Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito indica en el artículo 175 que un cheque sólo puede ser expedido por quien teniendo fondos disponibles en una institución de crédito, sea utilizado por esta para librar cheques a su cargo.

Estas instituciones de crédito reciben de sus clientes dinero, que se obligan a devolver a la vista cuando éste lo requiera.

A estas cantidades que el cliente entrega a dichas instituciones, generalmente se les llaman depósitos que no vienen a ser otra cosa, más que prestamos que el cliente hace al banco, ya que éste se apropia de dichos depósitos, pero obligándose a mantener el saldo íntegro para cubrir los cheques que el cliente gire con cargo a su cuenta.

El cheque para su existencia debe contener los siguientes requisitos:

1- Mención de ser cheque inserta en el texto del documento.

2- El lugar y fecha de expedición

- 3- La orden incondicional de pagar una suma determinada de dinero
- 4- El nombre del librado: que siempre debe ser una institución de crédito autorizada para operar con cuentas de cheques.
- 5- Lugar de pago claramente especificado
- 6- Indicar el nombre del beneficiario o la mención de ser al portador.

En el cheque se encuentran tres elementos básicos, sin los cuales carecería de validez: (LEYES Y CÓDIGOS DE MÉXICO; 1995: 271)

LIBRADOR:

Puede ser una persona física o moral la cual gira una orden al banco librado para que éste pague la cantidad en él suscrita al beneficiario o tenedor del documento.

BENEFICIARIO:

Puede ser igualmente una persona física o moral; es quien tiene derechos sobre los fondos que ampara dicho documento, el cual puede ejercer acción penal en contra del librador en caso de que le sea negado el pago.

LIBRADO:

Es la institución de crédito autorizada en el cual el librador deposita sus fondos para poder girar órdenes de pago en contra de éste, el que estará obligado a pagar siempre y cuando se disponga de los fondos suficientes. (DORIA ELENA; 1995

CURSO DE DERECHO II)

DIFERENTES FORMAS QUE PUEDE ADOPTAR UN CHEQUE:

Cheque para bono en cuenta:

Este cheque tiene como objeto que no se pague en efectivo el importe que en el se especifique, sino que sea depositado en la cuenta del tenedor del documento.

Cheque certificado:

Estos cheques se emiten con el objeto de que el beneficiario tenga plena seguridad de que el librador posee fondos suficientes para cubrir su pago.

La certificación de dichos documentos los lleva a cabo el librado a petición expresa del librador; este tipo de cheques no es negociable.

Cheque Cruzado:

Un cheque se cruza para evitar el cobro del documento a tenedores ilegítimos, ya que de esta manera sólo puede ser cobrado por instituciones de crédito a quien deberá endosársele para efectos de cobro.

El cruzamiento se hace dibujando dos líneas paralelas en el anverso del documento y éste podrá ser de dos clases: general y especial.

La primera clase, cuando entre las líneas que cruzan el cheque no se especifica la institución que debe cobrarlo, es especial cuando entre las dos líneas se especifico el nombre del banco que deberá efectuar el cobro. Una vez cruzado el cheque no puede borrarse ni omitirse esas líneas ya que el cheque pierde su validez.

Cheque de Caja:

Estos cheques son los que expiden las instituciones de crédito a cargo de sus propias dependencias y pagaderos en el mismo plazo de su expedición; serán siempre nominativos y no negociables.

Cheques Vademecum o con Provisión garantizada:

Este tipo de cheque consiste en entregar contra depósito un talonario al cliente en el cual al banco anota la suma máxima por la que el cheque puede ser librado.

Cheque de Viajero:

Este es un documento a la orden, creado por una institución de crédito a cargo de todas sus sucursales y corresponsales, sobre cantidades ya disponibles en la institución en el momento de la creación y pagadero a la vista en cualquiera de dichas dependencias. Estos cheques son siempre a la orden y el tenedor deberá firmarlo para que su firma sea certificada por el eminente y cotejada por quien pague el cheque. (TENA, Derecho Mercantil Mexicano: 503)

La letra de cambio: la letra de cambio es un título de crédito girado por una cantidad de dinero determinado a una tercera persona. La letra de cambio puede ser a la vista o a tiempo determinado.

Los requisitos que debe llenar una letra de cambio son los siguientes:

- 1- Mención de ser letra de cambio inserta en el texto del documento.
- 2- Lugar, día, mes y año en que se suscribe.
- 3- Orden incondicional al girado de pagar una suma determinada de dinero: esto significa que el librador da una orden incondicional de pago al tomador, el cual tendrá que cubrirla a favor del beneficiario.
- 4- Nombre del girado: es decir de la persona a la que se ordena pagar.
- 5- Lugar y fecha de pago.
- 6- Nombre del beneficiario o persona a quien debe hacerse el pago.
- 7- Firma del girador o de la persona que suscribe en su nombre.
- 8- El requisito fundamental para que una letra tenga validez, es la firma del girado por medio de la cual éste se obliga cambiariamente a realizar el pago de la letra.

(LEYES Y CÓDIGOS DE MÉXICO; 1995: 249)

La letra de cambio puede tener diversas clases de vencimiento, siendo estas:

A LA VISTA: Se pagará a la presentación del documento, siempre y cuando no exceda de un año a partir de su fecha de expedición.

A FECHA FIJA: su pago se efectuará en la fecha que se indique en el documento.

A CIERTO PLAZO DESDE LA VISTA: su pago se pagará de acuerdo a la fecha de aceptación.

A CIERTO PLAZO DESDE SU FECHA: se pago se realizará no tomando en cuenta la fecha de aceptación, sino la que se haya establecido previamente para su pago la que estará inscrita en el documento.

9- Todas las acciones en contra del aceptante del documento prescriben a los tres años a partir de la fecha de su vencimiento. (LEYES Y CÓDIGOS DE MÉXICO; 1995: 250)

GARANTÍA:

Conocimiento de embarque: El conocimiento de embarque es un título representativo de mercancía, mediante el cual se expide una constancia para proteger mercancías, que han sido embarcadas y para garantizar el destino de éstas.

En este documento se debe de indicar quien es la persona que envía y a quien ha de entregarse los bienes remitidos. El conocimiento puede ser negociable o a la orden, siempre y cuando se endose apropiadamente lo cual otorga al portador el derecho de tomar posesión de las mercancías. (ADMINISTRATE HOY; 1997:74)

Este documento deberá ser expedido por la compañía transportadora, indicando la fecha de expedición, nombre y dirección de la persona que envía; y a quien se

remite la mercancía, el tipo de mercancía que se transporta, la cantidad, su valor y el importe por concepto de fletes y seguros. (WATSON; 1991:336)

Certificado de Depósito: os certificados de depósito son títulos de financiamiento que capacitan al que pide prestado para obtener la posesión de bienes o propiedad por procedimiento o manifestación sin obtener su título. (ETTINGER, 1996: 79)

Este título al igual que el conocimiento de embarque es un documento representativo de mercancías.

La operación de depósito consiste básicamente en lo siguiente:

Una persona llamada depositario, se presenta en un almacén general, quien expide un certificado de depósito que ampara dichas mercancías. A este certificado se le anexa un esqueleto de bono de prenda que constituye una garantía prendaria sobre las mercancías amparadas por el certificado.

Este documento deberá contener los siguientes puntos:

- 1- mención de ser certificado de depósito
- 2- la designación y forma del almacén
- 3- calidad, cantidad, etc.
- 4- Plazo señalado para el depósito
- 5- Nombre del depositante
- 6- Importe del seguro en caso de haberlo
- 7- Mención de adeudos

Y mencionar si los bienes depositados están sujetos al pago de algún impuesto y derecho. (LEYES Y CÓDIGOS DE MÉXICO; 1995: 298)

En este capítulo se pudo observar la importancia que reviste en el ámbito comercial el conocimiento de las operaciones crediticias, donde juega un papel fundamental tanto la confianza que le confiere un individuo a otro, como el plazo que se le otorga para cumplir el compromiso. Esto nos da una base para saber aplicar un sistema de crédito a la empresa en la que nos desarrollamos de acuerdo a las características y necesidades que ésta tenga.

CAPÍTULO 4

FUNCIONES REQUERIDAS EN UN DEPARTAMENTO DE CRÉDITO

Un departamento de crédito va a realizar una serie de funciones muy ligadas a las funciones de los departamentos del resto de la organización. De la eficiencia en el funcionamiento de un departamento de crédito de acuerdo a su estructura van a depender el logro de distintos objetivos primarios o particulares que va a conllevar al logro de los objetivos generales de la empresa, y a contribuir a su desarrollo y crecimiento como una organización económicamente fuerte.

Es muy importante destacar que un departamento de crédito y cobranza debe de tener muy en cuenta que un crédito se va a recuperar cuando se otorga, no cuando se vencen los documentos o las operaciones, es de vital importancia la realización de los diferentes estudios y análisis que van a determinar si una persona física o moral es sujeto de crédito, con el fin de evitarse posteriormente problemas en la recuperación de dichos créditos.

Un departamento de crédito se considera como una las bases principales para la planeación financiera de cualquier empresa por pequeña o grande que esta sea.

-LA FUNCIÓN VENTAS COMO PUNTO DE PARTIDA.-

Las ventas son el mecanismo fundamental en una empresa, mediante las cuales se logran los objetivos primarios establecidos por la misma. Por medio de las ventas se recuperan las inversiones que en una empresa lleva a cabo en el proceso de producción y es por medio de ellas que se logra la expansión y la coordinación de todas las demás actividades que en conjunto forman una empresa.

Por esta razón tomaremos a la función ventas como punto de partida para la creación de un Departamento de Crédito, al cual se le considera como uno de los auxiliares más valiosos.

La importancia que tiene una buena organización en un Departamento de Ventas es vital para el desarrollo de la empresa, ya que de ahí parte el éxito de la planeación de las estrategias que tienden a incrementar las ventas y por ende lograr que estas reditúen beneficios generales tanto para la empresa como para sus integrantes.

Las ventas hacen que el capital invertido no permanezca estático, es el medio por el cual se recupera la inversión inicial y se obtienen utilidades que vienen a compensar el riesgo que presenta toda inversión.

El objetivo fundamental de toda empresa es el de incrementar sus ventas para obtener utilidades, por ello se debe otorgar a los compradores ciertas facilidades que les permita hacerse de los productos ofrecidos, aún cuando carezca de los recursos necesarios para pagarlos en efectivo de inmediato. Todas estas estrategias de venta dan como resultado la creación de un Departamento de Crédito que auxilie directamente y que a su vez se encargue de recuperar todo el producto que se derive de esas ventas.

-EL CRÉDITO COMO AUXILIAR DE LA FUNCIÓN DE VENTAS.-

Como ya se dijo anteriormente las ventas deben ser auxiliadas para que no permanezcan estáticas. Muchas veces nos encontraremos con que un cliente no dispone de momento de dinero necesario para adquirir determinados artículos por los que será necesario otorgarle ciertas facilidades para que se pueda hacer de ellos.

Es obvio que para el otorgamiento de un crédito es básico el criterio o conocimiento que los miembros integrantes del Departamento de Ventas posean sobre esta persona, ya que será por medio de ellos, el que se transmita dicha solicitud en la mayoría de las veces.

El establecimiento de un departamento de crédito ofrece innumerables beneficios a las personas usuarias de él, tales como proporcionarles mayor oportunidad para obtener bienes o servicios sin el inmediato desembolso, a través de un financiamiento inmediato, y con el aliciente de aprovechar rebajas o descuentos sobre el precio fijado en determinado momento.

-ORGANIZACIÓN DE UN DEPARTAMENTO DE CRÉDITO.-

Refiriéndonos al Departamento de Crédito, diremos que, lo primero que se necesita para organizarlo, es tener el más amplio conocimiento de todo lo que se relacione con la administración de las políticas de crédito de la empresa que se trate.

La organización del Departamento de Crédito ha de ser sencillo pero funcional.

Las funciones de crédito y cobranza comprenden:

- 1- Aprobar las solicitudes de crédito
- 2- Lograr mantener la buena voluntad del cliente, y
- 3- Que los gastos de cobranza se mantengan dentro del límites razonables y adecuado.

Para cumplir estas funciones, el Departamento de Crédito ha de actuar prácticamente, teniendo en cuenta los puntos siguientes:

- Establecer la relación de crédito con los clientes
- Realizar las investigaciones necesarias, valiéndose de los elementos disponibles

de información y juicio

- Prestar los servicios para formalizar el crédito con documentos, cuando la índole de la operación así lo requiera
- Considerar las actividades de las ventas
- Guardar la información clasificada para que el expediente del cliente se mantenga actualizado.
- Mantener la correspondencia necesaria con los clientes, para lograr puntualidad y exactitud en los pagos y conservar las relaciones correctas con los mismos.

Las relaciones departamentales son muy importantes entre el departamento de crédito y de ventas. El departamento de Crédito puede ayudar al de ventas con sus informes, ya sea sobre la capacidad y condiciones de los mercados o sobre los propios clientes. En el primer caso señalado áreas convenientes para ser trabajadas por los vendedores y cuando se trate de los clientes, animando a los vendedores a que se concentre su esfuerzo en aquellos cuyo riesgo crediticio sea atractivo o por el contrario induciendo a los vendedores a que extiendan gestiones sobre los clientes a quienes se considere como riesgo peligroso. Por su parte el Departamento de Ventas ayuda al de Crédito proporcionando información sobre los clientes, explicando a éstos los procedimientos y progresos de la empresa para la que vende y en caso necesario, defendiendo la actuación del Departamento de Crédito.

También el Departamento de Crédito ayuda al de Compras y en su caso, al de Producción, por que el primero esta suficientemente entrenado para juzgar la potencialidad financiera del abastecedor y para obtener información a cerca de sus materias primas, proporcionando crédito, mediante la recuperación de fondos, los

recursos necesarios para su obtención.

Finalmente colaborará este departamento con la tesorería porque el conocimiento que tiene acerca de cómo va el giro de sus clientes, ayuda a determinar las necesidades financieras de la empresa durante un próximo futuro y el conocimiento de otras empresas, le capacita para sugerir nuevos métodos de financiamiento de las ventas.

4.1 CRITERIOS GENERALES PARA EL OTORGAMIENTO DEL CRÉDITO

En toda empresa se pretende aumentar el volumen de ventas para disminuir el costo por unidad y aumentar el margen de utilidad, el incremento de las ventas depende indudablemente de la extensión de mayor crédito a nuestros clientes.

Este incremento en las ventas para tratar de aumentar las utilidades será inútil si ese aumento resulta desproporcionado con las partidas de crédito. El mercado de crédito siempre tendrá una porción de firmas que representen los primeros riesgos y otra parte representa los riesgos ordinarios, de los cuales se debe de seleccionar aquellos que sean más aceptables. (ETTINGER; 1996: 146)

Para seleccionar estos riesgos de crédito todo Gerente de Crédito debe tomar en cuenta ciertas condiciones básicas tales como: Políticas de la Compañía, las necesidades de financiamiento de la empresa y de los clientes.

4.1.1 Las Políticas de la Compañía:

Sin lugar a duda, las políticas crediticias de una empresa que se encuentra dentro de un mercado competitivo muy agudo, tendrán que ser liberales, por el contrario

aquellas empresas que se encuentran ocupando un liderazgo dentro del mercado podrán establecer políticas más rígidas.

En la mayoría de las compañías el Gerente de Crédito tiene suficiente autoridad para establecer la política crediticia. Las políticas de la compañía al ser demasiado flexibles pueden propiciar un mayor número de cuentas incobrables y un aumento en las pérdidas, por el contrario, si son muy estrictas los clientes pueden sentirse muy presionados para pagar por lo que estos se alejaran de la empresa, buscan quizá algún otro proveedor que les dé mayor facilidad de pago.

Ambos extremos para la compañía son perjudiciales para la economía por los que el Departamento de Crédito tendrá que estudiar la mejor política tanto para la conveniencia propia como de los clientes ya que el crédito lleva implícito un doble beneficio.

Ya sea que las políticas de una empresa sean rígidas o flexibles, según su posición dentro del mercado estas deben estar justificadas mediante el resultado satisfactorio que arroje el menor número de partidas o el máximo de utilidades, ya que sólo mediante este criterio se logrará la optimización de recursos financieros para la empresa a través del crédito.

4.1.2 La necesidad de financiamiento de la empresa y de los clientes

El constante crecimiento en ventas ha hecho cada vez más imperiosa la necesidad del financiamiento para cubrir los costos de producción de la empresa, y a su vez el nivel de competencia que ha surgido en el mercado, ha propiciado que las empresas otorguen un financiamiento indirecto a sus clientes, el cual viene a ser representado

fundamentalmente por el crédito, que hace las ventas se realicen o incrementen proporcionando un mayor margen de utilidad para la empresa.

Mientras que la empresa obtiene mayores utilidades mediante el incremento de las ventas, el cliente obtiene un financiamiento que permitirá a su vez incrementar sus ventas y obtener mayores ganancias que canalizará hacia la adquisición de nuevos inventarios que redundarán en beneficios para la misma.

Como podemos observar, este proceso no es otra cosa sino el ciclo de los negocios que representa un círculo que proporciona beneficios necesarios tanto para la empresa como para los clientes. Este simple mecanismo, fundamentado en el sistema de crédito, ha sido la clave de los grandes negocios que se han desarrollado en la actualidad y de la gran velocidad con que se han multiplicado los capitales, que han propiciado un acelerado desarrollo en la vida comercial moderna.

Es por ello que toda empresa moderna al establecer sus políticas crediticias no debe pensar únicamente en sus propios beneficios sino para que estos sean lo suficientemente eficaces será muy importante el considerar las necesidades de nuestros clientes con objeto de no quedar marginados del mercado y perjudicados por la rigidez de una política de crédito. Aquí es donde se denota la importancia de la flexibilidad que deben tener las políticas, lo cual permitirá considerar realmente la posición que guarda el cliente y la empresa como elemento fundamental del financiamiento mutuo.

4.2 ACEPTACIÓN O RECHAZO DE LA SOLICITUD DE CRÉDITO

Una vez que se tenga información respecto a la clasificación del cliente como sujeto de crédito. Podemos tomar cualquiera de las tres alternativas siguientes:

- 1- Conceder el crédito
- 2- Rechazar la solicitud
- 3- Posponer la decisión en cuanto se obtenga mayor información

En caso de que optemos por la alternativa 3 va a estar basada en una estimación de la probabilidad que una mayor información modificará la decisión de crédito que se tomaría en ausencia de ésta. Suponemos que si no tuviéramos información adicional rechazaríamos la solicitud. Si tal decisión fuese incorrecta, sacrificaríamos los flujos de efectivo que se obtendrían de ese cliente a través de los años. Este es un costo de oportunidad. Por el contrario, el costo de aceptar el riesgo de una cuenta que resulte incobrable tan sólo es representado por la inversión de efectivo por parte de la empresa una sola cuenta, puesto que la pérdida ocurre una sola vez. Para que la información adicional tenga algún valor para nosotros, deberá tener la suficiente relevancia como para cambiar la decisión de "rechazo" por la de "aceptación". Por lo tanto debemos encontrar el producto de la probabilidad de obtener dicha información y el valor para nosotros de retroceder de una decisión incorrecta, para luego proceder a comparar dicho resultado con el costo involucrado en la obtención de la información adicional.

Los factores que determinan la aceptación del crédito de un candidato son tres: personalidad, capacidad y capital.

Al analizar los riesgos del crédito se debe de analizar la capacidad de pago de cada posible cliente y su personalidad.

PERSONALIDAD. La personalidad constituye la principal consideración para determinar los riesgos del crédito, significa responsabilidad moral, absoluta honradez e integridad. (ETTINGER, 1996: 39)

CAPACIDAD. El crédito es una herramienta potente en negocios personales y bancarios, por ello el deudor debe de tener capacidad moral y económica para cumplir sus obligaciones con el acreedor.

La experiencia comercial se revela por el historial de un negocio, si muestra desarrollo constante y utilidades, se cubren todas las cuentas anticipadamente para aprovechar descuentos o a su vencimiento, se debe dar por entendido al tener buena experiencia comercial. (ETTINGER, 1996: 41)

El crédito puede ser otorgado a los consumidores, basándose en la capacidad y personalidad solamente, pero en crédito de negocios, el tercer elemento, el capital debe considerarse.

CAPITAL: En la mayor parte de los préstamos personales, el interés, más bien que el capital, constituyen un factor dominante.

El capital es importante cuando se requieren préstamos relativamente grandes, debe ofrecerse en estos casos una garantía como una condición de crédito.

CONDICIONES: Se considera que las condiciones son el cuarto factor que afecta a la capacidad y al capital más que un elemento separado para determinar el riesgo del crédito.

Las condiciones imprevistas constituyen uno de los mayores problemas al otorgar crédito, en cambio situaciones favorables a menudo conducen, a una expansión imprudente del crédito.

4.2.1 La fijación de plazos (Condiciones de Crédito)

Si nos decidimos por conceder crédito, nos enfrentamos al problema de seleccionar el plazo del crédito y el porcentaje de descuento que ofrecemos por pronto pago.

Las condiciones de crédito varían con los diferentes ramos de negocios: diferentes condiciones deben ser concedidas a distintas clases de clientes. Se puede decir que tres importantes aspectos influyen sobre las condiciones de crédito: el producto, las circunstancias del comprador y las circunstancias del vendedor.

El Producto: Para un producto que debe venderse en corto tiempo más cortos serán los plazos concedidos a un negociante en este producto y si el producto es de mayor duración y conservación el plazo que se otorga puede ser mayor.

Circunstancias del Comprador: A los clientes que adquieren grandes cantidades de mercancías, algunas veces se les conceden plazos más largos que aquellos que efectúan adquisición en escala reducida. Los que representan riesgos de crédito pobres se ven obligados a aceptar plazos cortos no así los que son una garantía en el pago de sus compromisos.

Circunstancias del Vendedor: Los vendedores financieramente débiles, están obligados a pedir al contado o a plazos cortos con el fin de mantener suficiente capital de trabajo para renovar sus existencias, los que tienen poca competencia los plazos son más largos por que los competidores no pueden ofrecer periodos de

crédito también más largos, así como precios más bajos. (WATSON; 1991: 153)

Siendo el descuento por pronto pago de vital importancia para transacciones comerciales cabe hacer mención especial a este respecto, cuando se extiende un crédito, una prima o un descuento es usualmente ofrecido al comprador si un descuento se hace dentro de un período específico después de la fecha del contrato, este descuento varía tanto como las condiciones de crédito extendido.

Hay que distinguir entre descuento por pronto pago y descuento comercial, el segundo, es usado como un medio para ajustar la lista o catálogo de precios para cambiar las condiciones del mercado.

Las ventajas que se pueden observar por el descuento por pronto pago son las siguientes:

- 1- Desde el punto de vista vendedor, se hace de dinero más rápidamente al pagar los compradores anticipadamente, además que reducen el peligro por cuentas incobrables.
- 2- El comprador, de tener fondos, ahorra e el pago de sus compromisos por este descuento concebido por el vendedor.

Algunas desventajas de este medio son:

- 1- Si ningún descuento es permitido, el ahorro al vendedor permitirá precios más bajos, al análisis de costos sería simplificado y ahorrarían tiempo tanto vendedor como comprador al computar precios de los contratos y la fricción entre vendedores y clientes originada por tener que ganar descuentos sería limitada. (WATSON; 1995: 153)

4.3 ANÁLISIS DE LOS CLIENTES COMO SUJETOS DE CRÉDITO

El juicio sobre un cliente y la decisión en materia de crédito, requiere conocer una serie de antecedentes y de informes de lo que pueda llegar a ser deducida una situación sólida, mala o dudosa, exigiendo está última una investigación más profunda para ayudar eficazmente a la decisión. Dentro de las opciones para determinar si se autoriza la cuenta (crédito) esta el contratar una empresa de investigación o realizar un análisis de crédito en forma personal, aunque es esencial que para realizarlo de manera efectiva se cuente y se tenga disponible la información y elementos necesarios para concluir que el crédito pueda otorgarse sin correr un riesgo desmedido.

4.3.1 Antecedentes del cliente dentro de la empresa

Dentro de la propia empresa los elementos de información que podemos utilizar para conocer a simple vista si una persona es sujeto de crédito o no, tomando en cuenta que si reúne los requisitos indispensables podemos continuar con una investigación profunda del cliente dependiendo del monto que solicite con la ayuda de empresas especializadas en la investigación de crédito, entonces los requisitos para ser sujeto de crédito son los siguientes:

- 1- Persona física o moral con establecimiento permanente en el país
- 2- Experiencia en el negocio (no perdiendo de vista que los créditos son para impulsar y desarrollar la vida comercial de cualquier país)
- 3- En caso de empresas nuevas deberá comprobarse amplia experiencia por parte de los accionistas o propietarios en el giro del mismo en el área

- 4- Que dentro del acta constitutiva se tenga la capacidad para endeudarse (contratar y asumir obligaciones dando en garantía la empresa o parte de ella)
- 5- Que se tenga solvencia moral (buena reputación, de buen pagador)
- 6- Solvencia económica y que verifique la capacidad de pago
- 7- Que los productos se fabriquen o los servicios que se presten sean demandados en forma permanente por el mercado.

Con todos estos datos, es posible formar una idea muy clara y concreta de la importancia mercantil del cliente y de su conducta en los pagos, así como de conocer que en lo que se va a aplicar el crédito otorgado sea un negocio viable el cual nos garantice la obtención de utilidades que puedan soportar los costos y gastos que va a generar el pago del crédito. (VAZQUEZ; 1997; 69)

4.3.2 Fuentes Externas de información

Fuera de la propia empresa, existen organizaciones que se especializan en la investigación de personas siendo estos físicas o morales que puedan ser sujetos de crédito, con el fin de contar con una muy buena base o fundamento para el otorgamiento de los créditos, estos organismos son:

- 1- Empresas de Investigación de Crédito: que se dedican a verificar la información proveniente de bancos, del registro público de propiedad, tanto federal como estatal, de los cambios que hayan tenido las empresas frente a notario en algunos casos se analizan análisis sobre estados financieros, líneas de crédito demandas y juicios, datos sobre proveedores y clientes de la empresa en cuestión y sus respectivas referencias. (WATSON; 1991: 158)

Lo más relevantes de estas empresas es que verifican personalmente las referencias personales de clientes y proveedores, de cómo se han comportado mediante frente a ellos como deudores y de la veracidad de la información que puede llegar a dar sus referencias.

La vigencia de la información solicitada varía de acuerdo con cada empresa, puede ir desde un año hasta tres días.

2- Sociedades de Información Créditicia: (SIC) estas empresas ofrecen el servicio de información sobre el historial crediticio de cualquier persona física o moral que sea otorgante de crédito (de cualquier índole, dentro o fuera del país) el fin de las SIC es la prestación del servicio de información sobre operaciones de crédito (activas) y otras de naturaleza análoga, realizadas por entidades financieras. Cualquier institución que proporcione información deberá tener una autorización por escrito del solicitante del crédito de acuerdo con el Art. 33-A de la Ley para regular las Agrupaciones Financieras. Esto se aplica a cualquier institución de crédito o persona física o moral sin importar su naturaleza, pues aunque tenga carácter de otorgante consuetudinario de crédito esto no querrá decir que podrán solicitar información de posibles sujetos de crédito (personas o empresas) a su entera discreción. La SIC deberá recibir de los usuarios o clientes la autorización antes de proceder a proporcionar cualquier información. Esta autorización es para otorgar el derecho de investigar:

- Los datos generales acerca de él o sus domicilios
- Datos generales a acerca de él o sus empleados

- Tipos de créditos contratados
- Número de créditos
- Comportamiento en los pagos
- Saldos vencidos, adelantados, fechas, etc. (información obtenida de la empresa SIERRA TALC, S.A. DE C.V.)

Esta información recaba resulta ser muy exigente debido a que la empresa con la cual se obtuvo dicha información maneja compra – venta de productos químicos con un alto costo en dólares por lo tanto es necesario obtener toda la información a través de la contratación de una empresa especializada.

En las fuentes externas de información se tiene el análisis de los principales estados financieros ya que esta forma de determinar si se es sujeto de crédito o no resulta ser más utilizada en nuestra ciudad:

3- Los Estados Financieros son la representación escrita con datos y cifras, más o menos detallados, de la situación económica o de los resultados, o de los proyectos, de un negocio o de una corporación. Se aplica la denominación, especialmente al Balance General y al Estado de Pérdidas y Ganancias; en algunos casos también incluye el Estado de Origen y aplicación de Recursos.

Las partidas que aparezcan en el Balance General deben estar correctamente valorizadas, a fin de que proporcionen a terceros una información que les sirva de base para interpretar la situación del negocio.

El análisis de los estados financieros a través de las razones, no necesariamente proporcionan ningún pronóstico sobre el probable desarrollo financiero de la empresa, pero si, facilitan alguna información útil en el análisis para fines de

inversión y en diversos tipos de comparación administrativa, así como en el trabajo del crédito. (WATSON; 1991: 159)

4- Las razones o índices, no acusan resultados caprichosos; reflejan factores que intervienen en cada caso, resultantes de la manera de operar y de la situación general de los negocios, constituyendo un elemento relativamente práctico para apreciar algunos aspectos ligados con el riesgo de crédito.

Además de los estado a los que nos referimos, hay otros de carácter económico con los que el jefe de crédito puede formarse una idea más completa sobre el funcionamiento del negocio del cliente, y de ellos, quizá el más importante sea el presupuesto.

5- Los presupuestos deben ser establecidos según el orden creciente de las posibilidades que ofrecen, es decir, comenzando por el más débil para terminar por el más importante. Es evidente que toda empresa no ha sido creada para obtener ingresos y obtener productos o servicios; los proyectos nacen y se cristalizan en el momento en que se busca un resultado remunerador y de ahí la utilidad de establecer, en primer lugar, un presupuesto de ventas. De aquí se deducirán los datos referentes a la producción necesaria para satisfacer las necesidades existentes o creadas, esto permitirá calcular los aprovisionamientos y por ende, los pagos, el capital necesario y finalmente, el presupuesto general.

6- La información de bancos; los departamentos de crédito de algunas casa mercantiles y los de los bancos cooperan entre sí y es esta una práctica que cada día va desarrollándose más. Un banco no ha de violar las confidencias de sus clientes y siempre ha de ser discreto, como debe serlo el departamento de crédito de

una casa comercial al proporcionar información. Como es lógico, la libertad con que un banco suministrará un informe dependerá de quien sea el solicitante.

En el caso de que la información del banco sea general o poco específica, deben tenerse en cuenta las demás fuentes de información que pueda disponerse. Si se desea datos especiales, cuando se escriba al banco deben concentrarse los puntos que más interesen y exponer con franqueza el propósito de la investigación.

Cuando se vende al consumidor a crédito o se trata de un crédito personal, destinados al consumo, la conducta, los ingresos (con una atención especial a la constancia de los mismos y sus gastos ordinarios de vida), son los elementos importantes que intervienen en la concesión del crédito.

En el crédito mercantil, la conducta y la capacidad son factores fundamentales y cuando ambos son satisfactorios, una buena posición financiera, impulsa naturalmente, a la concesión del crédito.

Si por el contrario, la conducta y la capacidad alcanzan un bajo nivel, aunque los estados financieros muestren una posición satisfactoria, y el crédito no será concedido y, si ya lo fue por falta de información necesaria, habrá que vigilarlo constantemente, tratarlo con todo cuidado y hasta, si es posible y ellos no perjudica, modificarlo, porque cualquier síntoma desfavorable es un significado de peligro.

4.4 FIJACIÓN DEL POTENCIAL DE CRÉDITO DEL CLIENTE

Una vez que se ha determinado el grado de riesgo que vamos a asumir y obtenido suficiente información a un bajo costo, ahora debemos determinar si está por encima o por debajo de nuestros límites de aceptabilidad.

4.4.1 Línea de Crédito Inicial:

El propósito de establecer un límite de crédito es evitar la revisión del archivo de cuenta del cliente cada vez que se recibe un pedido. El acreedor estima el crédito del cliente y hace un registro en la tarjeta auxiliar incluyendo la fecha en que se hizo la anotación, puede entonces registrar futuras órdenes sin analizar de nuevo el riesgo de crédito. Por supuesto que los límites de crédito son revisados periódicamente de acuerdo con las condiciones y la nueva información que se recibe.

En la fijación de los límites de crédito a clientes nuevos, existen diversos procedimientos, entre los que sobresalen los siguientes:

Hay empresas que cuando los informes de los clientes son satisfactorios y sus compras relativamente pequeñas, fijan un límite prudencial, que se mantienen a prueba cierto tiempo, si al final del primer periodo la experiencia es satisfactoria, es elevado el límite de crédito y así nuevamente, hasta que la repetida experiencia permite establecer un límite más permanente, teniendo en cuenta el historial de los cargos y los abonos, que en cierto modo, revelan las necesidades de mercancía del cliente y la formalidad de sus pagos.

Con base a informes satisfactorios, es fijado como límite un porcentaje del capital contable, que oscila aproximadamente entre el 5 y 15%, o bien, se fija como límite el consciente de dividir el capital contable entre el número de proveedores. Los límites que se establecen de esta manera deben ser ajustados después de algún tiempo de acuerdo con la experiencia que se vaya obteniendo.

El límite de crédito puede fijarse con fundamento en el que se sepa que ha concedido otro proveedor, que cuenta con buena organización crediticia. No es difícil ver los problemas involucrados en el uso de límites elevados de crédito de otros proveedores, para establecer su propio límite, ya que el cliente pudo comprar más a un proveedor que a otro y tener una línea diferente; es por ello necesario que se hagan investigaciones acerca del cliente para la correcta fijación de su límite.

Cabe aclarar que el método más efectivo para determinar un límite de crédito es mediante la conducción de una investigación completa. (ETTINGER, 1996:286)

4.4.2 Límites de Crédito para los Clientes Antiguos

Los límites de crédito para los clientes antiguos están basados en experiencia; la tarjeta – cuenta contiene datos sobre el historial del cliente tales como sus límites de crédito y sus pasos sobre la cobranza. Los cargos muestran la importancia de las compras del cliente y los abonos las cantidades que ha ido pagando.

La cuenta del cliente, por lo general, presenta los primeros síntomas de la posición económica de aquel, cuando hay incremento en los cargos, pueden ser reveladores de que las compras han llegado a un punto, en que si el límite de crédito es aumentado, el acrecentamiento sirva para aumentarlas. Las disminuciones en los pagos, tal vez sean síntomas de debilitamiento de la posición financiera del cliente; un saldo uniforme puede ser indicador de que el límite fue bien fijado. Puede decirse que la cuenta del cliente es un elemento de observación y juicio de un valor muy considerable para conocer la situación de éste.

El límite de una cuenta antigua no ha de ser siempre considerado como permanente, puesto que las condiciones del cliente son susceptibles de variar, el importe del crédito puede también cambiar, para ello hay que ampliar los informes respectivos para tomar una decisión que afecte el límite de crédito del cliente. Para el departamento de crédito es necesario conocer la forma en que el cliente le viene pagando y para ello puede considerar diversos datos como por ejemplo: la compra diaria, el saldo mensual promedio, el número de días de inversión, el atraso en los pagos o la velocidad en los mismos.

4.4.3 Incremento de la Línea de Crédito

El límite de crédito puede ser una valiosa ayuda en las relaciones con el cliente ya que puede ser usado o bien para contener gastos temerarios o para incrementar las adquisiciones de un cliente.

Se discute si hay que dar información a los clientes de los límites de crédito; la mayoría de los acreedores están de acuerdo que clientes al margen, cuyo límite es inflexible, deben estar siempre informados. Si se le dice al cliente su límite de crédito debe hacerse al mismo tiempo que se le informa que su crédito ha sido aprobado.

Los asuntos del cliente probablemente nunca este bajo mayor estrecha revisión que en el momento de concluir la investigación de crédito y este comprenderá las razones para una limitación en esta primera ocasión, mejor que en cualquier otra.

Entre las ventajas de decirle al cliente su límite de crédito se mencionan las siguientes:

El cliente retiene más fácilmente su límite cuando previamente lo conoce.

El cliente puede planear sus compras de acuerdo a su límite

Hay menos oportunidad de un mal entendimiento. Posterior cuando el cliente conoce su límite de crédito desde un principio.

Revisión de los Límites de Crédito:

Un buen gerente de crédito comprende que un límite de crédito no es inflexible, pues esta siempre sujeto a revisiones constantes.

El crédito depende de variaciones imprevistas, tales como la competencia, condiciones del negocio y ciclos del mercado. EL límite de crédito asignado en las conclusiones de la investigación originales solamente el comienzo.

Las cuentas deben ser constantemente revisadas, comprobados los registros de pago y analizados los nuevos estados financieros. Esto es necesario no solamente para reducir el límite de crédito de un cliente que no cumple con sus obligaciones, sino para autorizar más crédito a otro que obviamente es capaz de llevar una línea de crédito más grande; hay que recordar que el acreedor debe siempre considerar los intereses de su compañía y la concesión de crédito adicional a clientes producirá más ingresos a esta.

Determinadas condiciones indican cuando analizar un registro de crédito de un antiguo cliente para una posible revisión. En un Departamento de Crédito bien dirigido la revisión de los límites debe hacerse en las siguientes ocasiones:

Cuando el cliente solicite crédito adicional o sobrepasa el límite fijado para él.

Cuando este disponible un nuevo estado financiero

Cuando se conoce por intercambio de información, que ha ocurrido un cambio en la posición financiera del cliente.

Cuando el cliente hace sus pagos puntualmente.

Cuando se sabe de buena fuente que el cliente ha experimentado un cambio singular en su negocio. (ETTINGER, 1996: 290)

Revisar e incrementar un límite de crédito es un asunto relativamente sencillo, después de medir una gran experiencia con la cuenta.

Si el cliente requiere crédito adicional el acreedor comprueba el registro de pagos, analiza las condiciones y desarrollo del negocio del cliente. Si estos factores son favorables y si el acreedor esta en condiciones de proporcionar crédito adicional, la solicitud es por lo general aprobada, un buen Departamento de Crédito en cualquier ocasión debe de ser capaz de decidir rápidamente el incremento de una línea o límite de crédito.

Para concluir este capítulo nos dimos cuenta de que el empresario de hoy busca por todos los medios, optimizar sus negocios maximizando sus recursos económicos, ya que sus mercados objetivos están más competidos que nunca; y busca por sobre todo aquellas posibilidades que le ofrezcan cierta flexibilidad financiera. En este sentido, los créditos a proveedores o clientes funcionan como un as de ases para todos *aquellos que quieren mantenerse en la competencia, pero tomando en cuenta que un mal estudio o no disponer de información completa, lleva a otorgar créditos que a su vencimiento se convierten en documentos incobrables, por que dentro de las bases para su otorgamiento no se consideraron problemas subyacentes cuya*

omisión fue determinante, generando con esto un quebranto en la economía de la empresa, de ahí la gran importancia de realizar estudios adecuados y confiables.

CAPITULO 5

CASO PRÁCTICO

TÉCNICAS DE ANÁLISIS PARA EVALUAR EL CRÉDITO OTORGADO A CLIENTES DE LA INDUSTRIA COLCHONERA EN LA CIUDAD DE URUAPAN.

En el presente capítulo para efectos de la realización del caso práctico recurrí a una de las empresas de la industria colchonera de la ciudad de Uruapan, en donde la utilización del crédito es un factor importante para su funcionamiento comercial, específicamente estudiaremos la empresa denominada “COLCHONES EXCLUSIVOS, S.A. DE C.V.” esta empresa fue elegida ya que es una de las empresas más importantes en cuanto a la actividad comercial e industrial de nuestra región, y forma parte de la base para el desarrollo económico de nuestra ciudad. Para la obtención de la información necesaria para llevar a cabo el estudio se aplicó un cuestionario mostrado en el anexo 1. La empresa a pesar de que es importante económicamente tiene muchas deficiencias en lo que respecta a los créditos por la razón de que nunca ha tenido problemas para la recuperación de algún crédito y por que ésta cuenta con un amplio respaldo financiero, tanto del capital como de sus accionistas en forma individual. El objetivo fundamental de realizar este trabajo es aportar un sistema de análisis de crédito ya que nunca ha tenido ninguna dificultad al recuperar su cartera, evitar que en el futuro los pudiera tener y que de una manera anticipada sepan las probabilidades de recuperación o bien tener un método ya implantado a seguir para el otorgamiento de nuevos créditos sin necesidad de que los clientes tengan que esperar un año y medio para que se le otorgue una línea

de crédito, y que de esta forma quede totalmente demostrada la gran importancia y el papel que juega el crédito en el desarrollo comercial de Uruapan; y que se maneje la utilización de las técnicas y herramientas de análisis como estrategia comercial.

5.1 CONOCIMIENTO GENERAL DE LA EMPRESA

Nombre o denominación social:

“COLHONES EXCLUSIVOS, S.A. DE C.V.”

Nombre comercial

“COLCHONES KALITY”

Domicilio:

CARRETERA URUAPAN – TARETAN KM 1

Actividad Principal

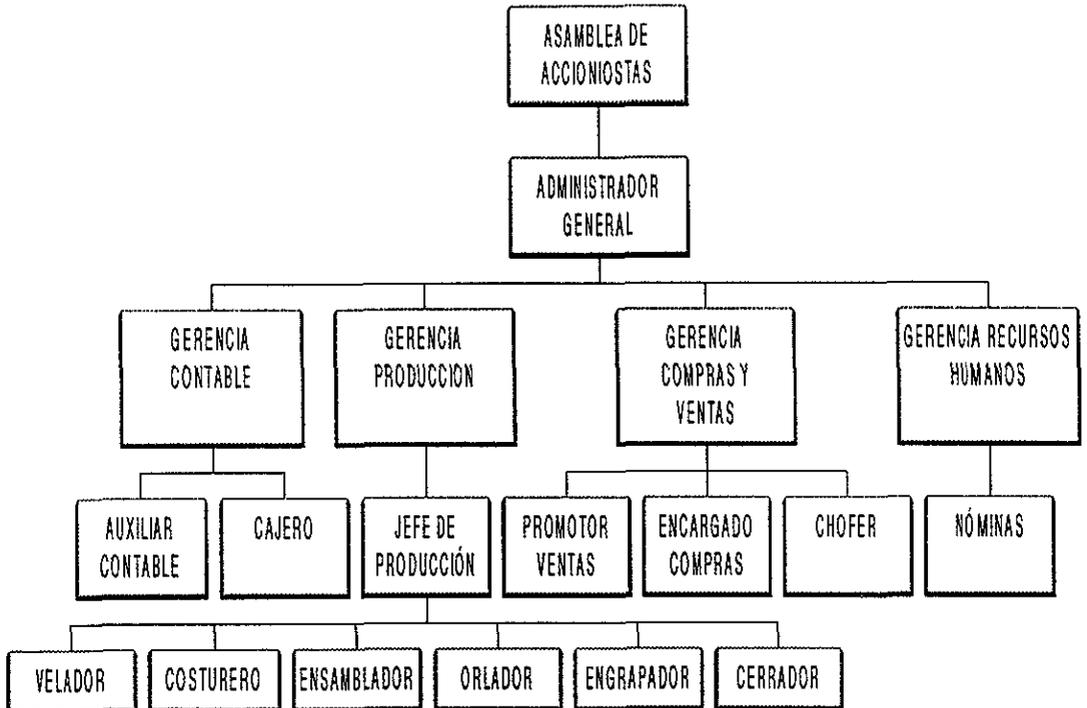
FABRICACIÓN Y VENTA DE COLCHONES Y COLCHONETAS. Esta empresa realiza principalmente la actividad de fabricación y venta de colchones y colchones, tanto ventas de mayoreo como de menudeo, cuenta con una amplia cartera de clientes de mayoreo que son principalmente dueños de mueblerías que radican en la ciudades de Uruapan, Lázaro Cárdenas, Tacambaro, Pátzcuaro, Morelia, Zamora, Apatzingán, León, Gto y algunas otras poblaciones cercanas a nuestra ciudad.

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

El organigrama general de la empresa se presenta para su estudio y evaluación en le cuadro No. 2

CUADRO No. 2: ORGANIGRAMA GENERAL DE LA EMPRESA

ORGANIGRAMA GENERAL DE COLCHONES EXCLUSIVOS, S.A. DE C.V.



Fuente:

El presente organigrama fue proporcionado por la empresa

Manejo de crédito: La empresa realiza transacciones tanto de contado como a crédito, principalmente las operaciones de contado las realiza con el público en general, y las de crédito con clientes potenciales.

Departamento de Crédito: Esta empresa de acuerdo al estudio de su organigrama carece de un departamento que se encargue exclusivamente del estudio de los créditos.

Políticas para otorgar los créditos: Las políticas para otorgar un crédito no existen en forma escrita, únicamente son tomas a criterio del Administrador en función del cliente que se trate, normalmente cuando se concede el crédito a un cliente es por que ya tiene por lo menos 1 y medio trabajando con la empresa realizando compras promedio cada 2 meses y sin problemas de pago. Los plazos para el pago del crédito son a 30, 45 y 60 días dependiendo del monto de la compra.

Garantías: Normalmente no se exige garantía física al otorgar los créditos básicamente lo que se hace es al momento de que entrega la mercancía se firma un pagaré y la factura original, ambos documentos los posee Kality hasta el momento en que es totalmente liquidada la deuda se entregan los documentos originales al cliente

Financiamiento de la Producción: En cuanto a la producción se considera que la empresa nunca ha tenido problemas para financiar la producción que realiza, puesto que la empresa a su vez maneja línea de crédito con sus proveedores que van generalmente en los mismos plazos que la empresa concede a sus clientes, dependiendo el tipo de materia prima que sea. Por otro lado la empresa por el hecho de ser el productor y que no ocupa muchos canales de distribución de su producto, y

su principal proveedor de material se encuentra en la ciudad, esto hace que los costos de producción sean menores y pueda tener un mayor margen de utilidad que pueda cubrir con esto de una forma adecuada sus compromisos contraídos con sus proveedores, sin haber tenido nunca problemas por falta de liquidez.

Con la explicación anterior nos podemos dar cuenta de que las necesidades de financiamiento por parte de sus clientes más o menos coinciden con las facilidades que obtiene la empresa por parte de sus proveedores.

Ya que la empresa no cuenta con un departamento especial de crédito y cobranza a veces han llegado a tener pequeños problemas de control interno sin que esto llegue a perjudicar en la recuperación de los créditos simplemente hace falta un programa y registro adecuado de todos los créditos que se otorgan, ya que la persona que se encarga de tomar la decisión de si se otorgan los créditos o no es el Administrador general sin que tenga bases fundamentadas en la información que se obtiene del análisis a los posibles prospectos para otorgar créditos, de esta misma forma la empresa actualmente no maneja lo que conocemos como Notas de crédito que se utilizan para descontar los porcentajes de descuento que se otorgan por pronto pago, la explicación a esto es que la empresa no se ha visto en la necesidad de utilizar estos documentos ya que nunca han tenido ningún problema con sus clientes en virtud de que éstos siempre han sido personas muy solventes y responsables para la liquidar sus cuentas con la colchonera.

Generalmente las estrategias de mercado que utiliza la colchonera son poner anuncios de ofertas o promociones por alguna fecha en especial (para ventas con el

público en general) o bien un porcentaje más elevado de descuento por pronto pago con los clientes de mayoreo.

Una vez que se ha determinado la empresa con la que vamos a trabajar es importante aclarar el concepto de clientes que maneja esta empresa:

“CLIENTES: Representa el crédito que concede una empresa a consumidores en cuenta abierta para sostener y aumentar las ventas”, básicamente este concepto lo tomó del autor Abraham Perdomo Moreno.

5.2 NUEVA PROPUESTA PARA MANEJAR EL CRÉDITO EN LA FÁBRICA DE COLCHONES

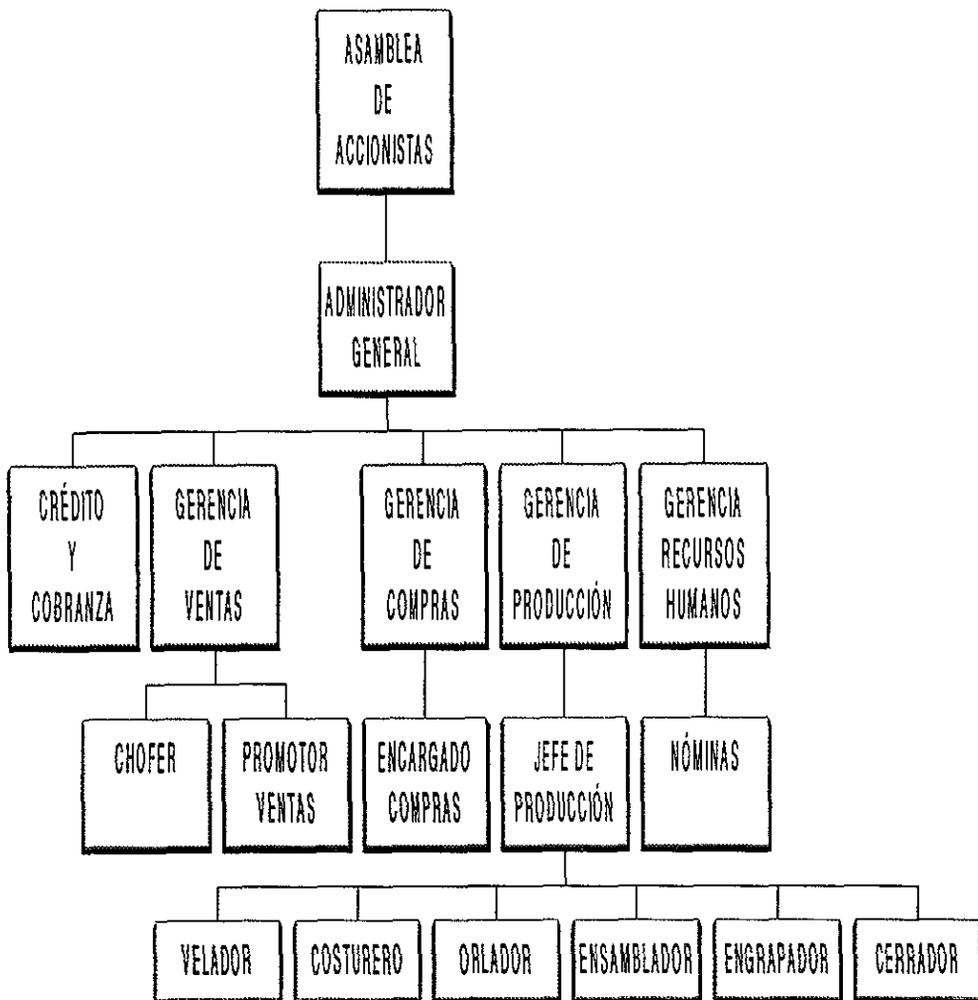
Ya que hemos conocido buena parte de la forma en como la empresa maneja el crédito con sus clientes, ahora propongo la siguiente forma de trabajar con los créditos que se vayan a otorgar.

- 1- Empezaremos por introducir un departamento especial de Crédito y Cobranza, el cual lo muestro en el organigrama general de la empresa modificado (Ver Cuadro No. 3) dicho departamento se va a encargar desde entregar la solicitud para pedir la línea de crédito, entrevistas, investigaciones, análisis, estudios, hasta la autorización del monto y plazo del crédito, de acuerdo a la capacidad que y solvencia moral y económica que haya demostrado tener el cliente en función de los estudios realizados.

CUADRO No. 3 (ORGANIGRAMA GENERAL DE LA EMPRESA PROPUESTO)

ORGANIGRAMA GENERAL DE LA EMPRESA

COLCHONES EXCLUSIVOS, S.A. DE C.V.



El organigrama propuesto contiene el un Departamento de Crédito y cobranza, así como la separación de las gerencias de ventas y de compras ya que cada una tiene funciones específicas importantes para el funcionamiento de la empresa.

2- Propongo un diseño de una solicitud de crédito, en la cual se conocerá los datos generales y principales que nos harán saber si el cliente es sujeto de crédito o no, y si lo es para continuar con los estudios e investigaciones posteriores. (ver anexo2).

3- Implantación de políticas explícitas de crédito, ya que estas van a ser la pauta que va a seguir la empresa par determinar si se debe conceder el crédito y que monto, así pues las bases para establecer estándares de crédito son las siguientes:

- a) Que el cliente cumpla con los requisitos mínimos
- b) Evaluación del crédito
- c) Pedir Referencias Comerciales y Bancarias
- d) Carácter del producto y Garantía
- e) Plazos
- f) Utilización de Notas de crédito y otorgamiento de descuentos por pronto pago

1- Una política más sobre Tomar una Decisión si se otorga el crédito o no se aplicarán Razones matemáticas y se tomará en cuenta lo siguiente:

- Si la utilidad marginal es mayor que la inversión marginal en clientes, la decisión será AFIRMATIVA
- Si la utilidad marginal es menor que la inversión marginal en clientes, la decisión será NEGATIVA

a) Requisitos mínimos:

- Ser persona física o moral con establecimiento permanente en el país
- Experiencia en el negocio de la venta de colchón, que puede ser experiencia como comerciante mueblero
- En caso de inicio del negocio que los accionistas comprueben su experiencia en el ramo
- Que tenga solvencia moral
- Solvencia económica, comprobandola ampliamente

b) Evaluación del valor crediticio del cliente:

Para juzgar el riesgo del crédito se puede aplicar a esta empresa las siguientes cuestiones:

- 2- **CARÁCTER:** pedir referencias personales para evaluar que el cliente tratará de cumplir con el compromiso en tiempo oportuno y en las condiciones normales
- 3- **CAPACIDAD:** en relación con la entrevista que se haga al cliente y la solicitud llena formular un juicio subjetivo de las posibilidades de que el cliente tenga la suficiente capacidad de pago
- 4- **CAPITAL:** evaluar el estado financiero del cliente a través de la presentación de los estados financieros
- 5- **COLATERAL:** la garantía que el cliente puede ofrecer ante el crédito concedido
- 6- **CONDICIONES:** conocer que tanto pueden afectar las condiciones que imponga la empresa en la capacidad de pago del cliente.

c) Referencias Comerciales:

De acuerdo a lo declarado en la solicitud que llenó el cliente se procede a verificar las referencias comerciales citadas, así como pedir información del cliente en Asociaciones de crédito, Agencias de Información, Cámaras de Comercio. Con el fin de que quede completamente clara la solvencia moral y económica del cliente y evitar tomar una decisión errónea.

d) Carácter del producto:

Analizar sobre que producto es el que pide crédito el cliente ya que Kality maneja diferentes tipos y clases de colchones, ya que su actividad principal es la fabricación y venta de colchones y colchonetas pero también compra productos ya elaborados como son sábanas, almohadas, camas y bases, los cuales tiene diferentes características y composición diferente. El carácter del producto es para saber el monto y piezas aproximadas que requiere el cliente de acuerdo a su capacidad.

La Garantía que van a dejar los clientes será como hasta ahora firmar la factura original y un pagaré por el monto total de la factura más un 3% de interés mensual por facturas vencidas

e) Plazos

Los plazos que se otorguen al cliente irá en función del monto otorgado los límites de crédito serán como se indica a continuación

1,000	4,500	= 8 días
4,501	7,000	=10 días
7,001	13,000	=15 días
13,001	19,000	=22 días
19,001	28,000	= 30 días
28,001	adelante	= 40 días

f) Notas de Crédito y descuentos por pronto pago: las facturas se elaborarán con los precios de lista normales, y si paga al término del plazo pactado se liquida el total de factura y se entrega el pagaré firmado; si la factura es liquidada antes del plazo de vencimiento se va a otorgar un descuento del 2% sobre el total de la factura haciendo en ese momento la nota de crédito por el monto del descuento.

5.2.1 Procedimiento para el otorgamiento del crédito

Una vez que se han observado las políticas que se aplicarán en forma general para todos los clientes,

Se explicarán los pasos a seguir:

- 1- Se entrega la solicitud de crédito al cliente, el cual deberá entregarla completamente llena
- 2- Al regresar la solicitud, se procede a corroborar la información en ella contenida, las referencias personales, bancarias y comerciales se harán en forma telefónica, y la comprobación de datos personales se harán a través de una visita por parte de una persona del departamento de crédito.

- 3- Cuando se obtuvieron los resultados de las investigaciones, se le pedirá al prospecto la presentación de sus estados financieros para evaluarlos, por medio de técnicas de análisis, para conocer la capacidad de pago
- 4- Tomar la decisión. Se decide si la empresa debe conceder y monto del crédito al cliente, aplicar la política de crédito y la evaluación crediticio del mismo, para tomar la decisión deben tomarse en cuenta las utilidades marginales de rentas a crédito y el costo de la inversión marginal en clientes.

5.2.2 Método para tomar la decisión de otorgar el crédito

Primeramente debemos de conocer la rotación de cartera que tiene esta empresa a través de la utilización de algunas razones matemáticas las cuales son las siguientes:

$$\text{Razón de clientes} = \frac{\text{clientes}}{\text{Ventas a crédito}}$$

$$\text{Razón de Inversión en Clientes} = \frac{\text{clientes}}{\text{Activo Total}}$$

$$\text{Rotación de Clientes} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Promedio del saldo de clientes}}$$

$$\text{Plazo de Cobranza} = \frac{360 \text{ días}}{\text{Rotación de Clientes}}$$

5.2.3 Métodos de evaluación para aumento del monto y prórroga de pago del crédito

Se aplicará un caso real como ejemplo para determinar en que momento si podemos conceder una prórroga más de tiempo para que los clientes liquiden sus cuentas y también poder determinar cuánto nos cuesta otorgar descuentos por pronto pago:

El siguiente ejemplo puede ser aplicado a cualquier tipo de colchón de que se venda en la colchonera una vez teniendo la información básica que es el precio de venta, costo variable y costo fijo, para efectos de ejemplificar vamos a tomar el colchón que más se vende en mayoreo con los clientes que compran a crédito:

Esta empresa en un día en promedio vende 80 Colchones Económico Individual a \$370.00 c/u; su costo variable por unidad es de \$170.00, y su costo fijo es de \$40.00; por lo tanto su costo total por unidad es de \$230.00, por lo tanto el importe total de la factura será de \$29,600.00, con un plazo de cobro de 30 días (de acuerdo a los plazos establecidos anteriormente) (datos proporcionados por el contador de la fabrica)

Por lo tanto su rotación de clientes será de: $(360/30)= 12$. Esto es cobrará 12 veces en el mes a este cliente.

- 1- En este caso el cliente requiere de 45 días para el pago de la factura, ya que se pretende que la venta aumente en un 10%; entonces veremos a continuación que decisión podemos tomar ante las circunstancias que se presentan.

Ventas	\$29,600.00
Costo Variable	\$13,600.00 (170*80=13,600) por lo tanto representa 46%
Costo Fijo	\$ 3,200.00
Plazo de crédito	30 días
Rotación de Clientes	12

Entonces necesita una inversión marginal de:

$$IM = \frac{\text{Ventas}}{\text{Rotación}} = \frac{29,600}{12} = \$2,467.00$$

Rotación 12

La empresa tiene planeado aumentar las ventas en un 10% (de 29,600 a 32,560) sus costos variables por lo tanto serán de (32,560 X 46% = 14,978) y sus costos fijos permanecen en \$ 3,200.00. Teniendo una utilidad marginal de \$14,382.00. para lograr lo anterior, se necesita aumentar el plazo de crédito de 30 días a 45 días entonces ¿Cuál será la decisión acertada?

LA RESPUESTA A LA PREGUNTA ANTERIOR SERÁ:

Si la venta aumenta en un 10%, se tendrá una rotación de clientes de:

$$RC = (360/45) = 8$$

Así mismo se necesitará una inversión marginal en clientes de:

$$IMC = (\$32,560 / 8) = \$4,070.00$$

En el plan actual tenemos una utilidad marginal de \$ 12,800.00 y en el plan propuesto de \$14,382.00, es decir un incremento de \$1,582.00

Sin embargo, en el plan actual tenemos una inversión en clientes de \$2,467.00 y en el plan propuesto de \$4,070.00, es decir un incremento de \$1,603.00

Luego entonces si comparamos los dos incrementos, tendremos que por la inversión en clientes son \$1,603.00 y por la utilidad marginal \$ 1,582.00, es decir una diferencia de \$21.00 por lo que la DECISIÓN deberá ser NEGATIVA.

(Se mantiene el plan actual de \$29,600.00 de ventas y plazo de crédito de 30 días)

EXPLICACIÓN:

De acuerdo a lo que ya estudiamos tenemos lo siguiente:

- a) Si la utilidad marginal es mayor que la inversión marginal en Clientes, la decisión será AFIRMATIVA
- b) Si la utilidad marginal es menor que la inversión marginal en Clientes, la decisión será NEGATIVA.

5.2.4 Procedimiento de evaluación para conocer el costo o utilidad de los descuentos concedidos por pronto cobro:

De acuerdo a los datos proporcionados por la empresa determinaremos el costo de otorgar un descuento por pronto cobro.

Ahora bien la empresa desea conceder un descuento a su cliente del 2% para que pague pronto su crédito.

Con este descuento la empresa espera:

1º Aumentar las ventas en un 15%, es decir $(80 \times 0.15) = 92$ pzas

2º Aumentar la rotación de clientes a 18

3º Disminuir el plazo medio de cobro a 20 días

Se quiere

- a) Determinar el ahorro en la inversión de clientes, sabiendo que el rendimiento de la inversión es del 43% ($12800/29600= 43\%$)
- b) Determinar el costo del descuento
- c) Determinar la utilidad neta que produce el descuento por pronto cobro

PROCEDIMIENTO:

1- ANÁLISIS:

Rotación de Clientes = 12

Plazo medio de cobro = 30 días ($360/12=30$)

Ventas a Crédito = 80pzas X \$370.00 = \$29,600.00

Costo Variable Unit. = \$170.00

Costo Fijo Unitario = \$ 40.00

Costo Total Unitario = \$210.00

Inversión en Clientes = X

Para determinar la Inversión en clientes:

$$IC = \frac{CT * VC}{RC} = \frac{\text{Costo Total} * \text{Ventas a Crédito}}{\text{Rotación de Clientes}}$$

RC Rotación de Clientes

$$IC = \frac{210 * 29.600}{12}$$

12

$$IC = \$518,000.00$$

2- PLANEACIÓN: Se espera:

Descuento por pronto cobro = 2%

Aumento en Ventas = (15% de 80) = 12 pzas a \$370.00 = \$4,440.00

Rotación de Clientes = 18

Plazo medio de cobro = 20 días (360/18= 20)

Inversión Futura de Clientes = X

IFC = $\frac{CT(VC) + CV(AV)}{Rc}$ = Cto Total (Vtas a Crédito) + Cto Var (Aumento en Vtas)

Rc

IFC = $\frac{210(29,600) + 170(4,440)}{18}$

18

IFC = \$ 387,267.00

Ahorro en la inversión de clientes = IC - IFC

AIC = 518,000 - 387,267

AIC = \$130, 733.00

Entonces con un descuento del 2% por pronto cobro:

a) Tendremos un ahorro en la inversión de clientes de \$130,733.00

b) A MENOR inversión en clientes MAYOR utilidad, es decir:

UTC = (Ahorro en clientes * Rendimiento de la Inversión)

UTC = (130,733) (43%)

UTC= \$56,215.00

UND = \$57,934.20

- Todas las fórmulas que se aplicaron para determinar estos resultados fueron tomados de (PERDOMO; 1993; 239)

Una vez que ya hemos aplicado las fórmulas para este ejemplo se hace incapie en que este mismo método puede ser utilizado para determinar cualquier venta o conjunto de ellas el costo o utilidad que representa el conceder un descuento o un plazo mayor de cobro, para Kality se apegan muy bien la utilización de este conjunto de fórmulas ya que en esta empresa se conocen con precisión los costos variables y fijos de cada uno de los productos que se elaboran, por lo tanto este no sería ningún problema para aplicarlas, y por el contrario se sabría tomar una decisión acertada de cuando deben otorgar plazos o descuentos, y evitar así cualquier problema financiero. Estas razones matemáticas las aplicaría en su momento el Departamento de Crédito y cobranza, para la autorización o rechazo de crédito.

ANEXOS

ANEXO No. 1

CUESTIONARIO APLICADO PARA LA RECOPIACIÓN DE DATOS

- 1- Nombre o Razón Social de la empresa
- 2- ¿Usa algún nombre comercial?
- 3- Domicilio
- 4- ¿Cuál es su actividad principal?
- 5- ¿Qué puestos se manejan en el Organigrama?
- 6- ¿La empresa cuenta con un Departamento de Crédito y Cobranza?
- 7- ¿Se sigue algún procedimiento especial para el otorgamiento de un crédito?
- 8- ¿La petición de crédito se maneja a través de alguna solicitud o documento que ampare la transacción?
- 9- ¿Qué políticas de Crédito Manejan?
- 10- ¿Quién se encarga de autorizar la aprobación de un crédito?
- 11- ¿La persona que se encarga de autorizar los créditos, dispone de elementos suficientes para rechazar o aprobar en un momento dado un crédito?
- 12- ¿Quién se encarga de revisar la recuperación de los créditos otorgados?
- 13- ¿Se lleva a cabo un método para cuantificar la cartera de clientes?
- 14- ¿Cómo se garantiza el crédito que se otorga a los clientes?

15- ¿Se lleva un registro adecuado de los documentos que amparan el crédito?

16- ¿Existe algún estándar sobre los requisitos que debe cubrir un solicitante de crédito?

17- ¿Se ha podido financiar sin problemas la producción de la fábrica?

18- ¿Las necesidades de los clientes coinciden con las facilidades que puede otorgar la empresa?

19- ¿Se tienen establecidas estrategias de mercado para realizar ventas a crédito?

20- ¿Se manejan descuentos sobre pronto pago de los clientes.

ANEXO No. 2

FORMATO DE LA SOLICITUD DE CRÉDITO

Datos del Solicitante:

Nombre(s) Completo _____

Dirección(calle, No., Colonia, C.P., población, estado) _____

Teléfono _____ R.F.C. _____

Escolaridad _____ Ocupación _____

Edad _____ Antigüedad de su actual dirección _____

Datos del Cónyuge:

Nombre(s) Completo _____

Dirección(calle, No., Colonia, C.P., población, estado) _____

Teléfono _____ R.F.C. _____

Escolaridad _____ Ocupación _____

Edad _____ Empresa o Negocio _____

Sueldo Mensual _____ Dirección _____

_____ Teléfono _____

Puesto que Ocupa _____ Jefe Inmediato _____

Antigüedad en el trabajo: _____ Otros Ingresos _____

Referencias Comerciales:

Nombre o Razón Social _____

Teléfono _____ Dirección _____

Giro Comercial _____

Tiempo de trabajar con la empresa _____

Nombre o Razón Social _____

Teléfono _____ Dirección _____

Giro Comercial _____

Tiempo de trabajar con la empresa _____

Nombre o Razón Social _____

Teléfono _____ Dirección _____

Giro Comercial _____

Tiempo de trabajar con la empresa _____

Referencias Personales:

Nombre Completo _____

Teléfono _____ Dirección _____

Ocupación _____ Años de Conocerlo _____

Nombre Completo _____

Teléfono _____ Dirección _____

Ocupación _____ Años de Conocerlo _____

Nombre Completo _____

Teléfono _____ Dirección _____

Ocupación _____ Años de Conocerlo _____

Referencias Bancarias:

Banco con que trabaja _____

No. Tarjeta de Crédito _____

No. Cuenta de Cheques _____

Banco con que trabaja _____

No. Tarjeta de Crédito _____

No. Cuenta de Cheques _____

USO EXCLUSIVO DEL DEPARTAMENTO DE CREDITO

Observaciones: _____

Límite autorizado _____ Fecha de Autorización _____

No. De Cliente _____ Tomado por _____

Autorizado por _____ Vo. Bo. _____

EL SOLICITANTE AL FIRMAR EL PRESENTE DOCUMENTO AUTORIZA A COLCHONES EXCLUSIVOS. PARA QUE POR SI MISMA O A TRAVÉS DE SOCIEDADES ESPECIALIZADAS, CORROBE LOS DATOS AQUÍ ASENTADOS E INVESTIGUE SU HISTORIAL CREDITICIO ANTE OTRAS EMPRESAS O INTITUCIONES.

Uruapan, Mich., a ____ de _____ de 19__

FIRMA DEL SOLICITANTE

FIRMA PERSONA AUTORIZADA

CONCLUSIONES

- 1- En el presente trabajo observamos como en nuestros días, la realización de la mayoría de las operaciones comerciales se realizan con apoyo en el crédito, la entrega de una cosa o la prestación de un servicio a cambio de una contraprestación de realización futura representa una práctica mercantil arraigada
- 2- El crédito es un medio necesario para financiar a las personas en diversas cantidades y por varias formas, por lo que, el principal objeto del mismo, es la promoción e incremento de las ventas.
- 3- La finalidad de la administración de crédito, radica en mantener la inversión de cuentas por cobrar en el nivel mínimo requerido por las necesidades del negocio, reduciendo así el costo del dinero inmovilizado en cuentas morosas.
- 4- La vida comercial moderna no sería concebida en todo su auge, como en la actualidad, si no se contara con la valiosa ayuda del crédito, que ha sido el generador y multiplicador de capitales y del desarrollo económico internacional.
- 5- Para el otorgamiento de una línea de crédito, el gerente de crédito y cobranzas, deberá hacer un análisis exhaustivo de sus futuros clientes, con el objeto de reducir el riesgo que implica dicho otorgamiento y actuar con la mayor certeza posible de que recuperara en su totalidad, los fondos otorgados.
- 6- La decisión tomada para el otorgar un crédito, deberán ser afines a las políticas de la compañía, a las necesidades de financiamiento de la empresa y de los clientes, para que de esta forma se cumpla con el objetivo fundamental de todo

departamento de crédito: auxiliar al departamento de ventas.

- 7- La función de crédito y cobranzas es una función de relaciones públicas, en la que el ejecutivo de crédito tiene la responsabilidad de reflejar en su actuación la imagen de la compañía que representa, una imagen al mismo tiempo amable, cuando de las relaciones con los clientes, pero firme al velar por los intereses de su representada.

BIBLIOGRAFÍA

ETTINGER, Richard p, **Crédito y Cobranzas**, Edit. Continental, México, 1966

GARCÍA, Méndez Lorenzo, **Evolución del Crédito**, México, 1996

GITMAN, Lawrence J., **Fundamentos de Administración Financiera**, Editorial Harla, 3ª. Edición, México, 1996.

LEYES Y CÓDIGOS DE MÉXICO, **Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito**, Editorial Porrúa, 6ª Edición, México, 1995

PERDOMO, Moreno Abraham, **Administración Financiera del Capital de Trabajo**, Editorial ECASA, México, D.F. 1993

WATSON, Johnson Robert, **Administración Financiera**, Editorial CECSA, Edición 1991, México, D.F.

WATSON, Johnson Robert; Melicher, Ronald W, coaut., **Administración Financiera**, 4ª Edición, CECSA, México, 1991.

WESTON, J. Fred; Brigham, Eugene F., coaut, **Administración Financiera**, 10ª Edición, McGraw – Hill, 1994.

REVISTA: **Ejecutivos de Finanzas**, AÑO XXIV, No. 10,

OCTUBRE'1995, México

REVISTA: **Administrative Hoy**, AÑO III, NÚM. 27.

JULIO'1996

REVISTA: **Administrative Hoy** AÑO III, NÚM. 29.

SEPTIEMBRE'1997

REVISTA: **Administrative Hoy** AÑO IV, NÚM. 43.

NOVIEMBRE'1997