



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO**

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES  
CUAUTITLAN**

**"FINANZAS CORPORATIVAS"**

**"ADMINISTRACION DE LAS CUENTAS POR  
COBRAR EN UNA EMPRESA DEDICADA A LA  
ELABORACION DE PRODUCTOS QUIMICOS  
PARA LA INDUSTRIA TEXTIL"**

**TRABAJO DE SEMINARIO**

**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:**

**LICENCIADA EN CONTADURIA**

**P R E S E N T A :**

**ANA ROSA DEGOLLADO REA**

**ASESOR: C.P. RAMON HERNANDEZ VARGAS.**

**CUAUTITLAN IZCALLI, EDO. DE MEXICO. 2002.**

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**



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.

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN  
UNIDAD DE LA ADMINISTRACION ESCOLAR  
DEPARTAMENTO DE EXAMENES PROFESIONALES



ESTADOS UNIDOS MEXICANOS  
INSTITUTO NACIONAL  
AZÍMUTAL  
MÉXICO

U. N. A. M.  
FACULTAD DE ESTUDIOS  
SUPERIORES CUAUTITLAN



DEPARTAMENTO DE  
EXAMENES PROFESIONALES

DR. JUAN ANTONIO MONTARAZ CRESPO  
DIRECTOR DE LA FES CUAUTITLAN  
P R E S E N T E

ATN. Q. Ma. del Carmen García Mijares  
Jefe del Departamento de Exámenes  
Profesionales de la FES Cuautitlán

Con base en el art. 51 del Reglamento de Exámenes Profesionales de la FES-Cuautitlán, nos permitimos comunicar a usted que revisamos el Trabajo de Seminario

" Finanzas Corporativas "

" Administración de las cuentas por cobrar en una empresa dedicada  
a la elaboración de productos químicos para la industria textil "

que presenta la pasante Ana Rosa Degollado Rea

con número de cuenta: 9222385-9 para obtener el título de

Licenciada en Contaduría

Considerando que dicho trabajo reúne los requisitos necesarios para ser discutido en el EXÁMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VISTO BUENO

ATENTAMENTE

"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuautitlán Izcalli, Méx. a 11 de Febrero de 2002

MODULO	PROFESOR
<u>I</u>	<u>M.A. Rafael Meija Rodriguez</u>
<u>III</u>	<u>C.P. Jorge López Marin</u>
<u>IV</u>	<u>C.P. Cesar Galo Ramirez Herrera</u>

FIRMA

**DEDICATORIA**

*A mis padres y hermana,  
a toda mi familia, a mis mejores amigos y  
a quienes me enseñaron y formaron.*

## AGRADECIMIENTOS.

*A Dios.*

*Por otorgarme el privilegio de vivir e iluminar mi camino,  
ayuda al comienzo de mi trabajo, dirige su progreso, corona sin fin.*

*A mis padres: Arturo y Sofía.*

*Por todo su amor sincero, cuidado y enseñanza.*

*Papá.....Mamá.....los amo con todo mi corazón.*

*A mi hermana Sandra.*

*Por demostrarme en todo momento tu apoyo, cariño y ayuda.*

*A la majestuosa Universidad Nacional Autónoma de México.*

*Por recibirme y permitirme formar parte de tu orgullosa*

*Generación Universitaria.*

*A la majestuosa Facultad de Estudios Superiores Cuautitlán.  
Porque ahora pertenezco a tu orgullosa generación que demuestra los  
conocimientos adquiridos para desarrollarse profesionalmente.*

*A mis profesores.  
Por todos los conocimientos y experiencias proporcionados, en especial a  
mi asesor:  
C.P. Ramón Hernández Vargas.*

*A mi tía Socorro.  
Por tu ejemplo de dedicación profesional constante y porque siempre recibí  
de ti palabras de aliento.*

*A mis primas Wendy, Karina y toda mi familia.  
Por todo el apoyo que me han brindado.*

*A mis amigos.*

*Por todos los momentos que vivimos juntos, por esa unión que nos caracterizó y que ahora nos convierte en hermanos, que comparten una historia universitaria y que además no importa la distancia, ni el tiempo, yo sé que cuento con ustedes y ustedes saben que cuentan conmigo.....siempre:*

*Barrera Hernández Luis Miguel*

*Colín Francisco Ivonne*

*Chávez Ramos Maywalkí*

*González Hernández Yanah Elsy*

*Hernández Mendoza José Antonio*

*Pérez Villarón Flor María*

*Rodríguez López Israel*

*Tapia Vale Esaú*

*Silva Ayala Patricia*

*C.P. Luis Ramírez Gutiérrez.*

*Por todo el apoyo que me brindaste al comienzo de mi desarrollo profesional.*

## **OBJETIVOS.**

### **Objetivo General.**

Recuperar oportunamente la cartera de clientes, contribuyendo al logro de la eficiencia en la liquidez de Química, S.A. de C.V.

### **Objetivos particulares.**

1. Conocer la situación financiera que presenta la entidad al 31 de diciembre del 2001.
2. Conocer cuál es el ciclo de caja actual y determinar si es el adecuado.
3. Determinar la antigüedad de saldos en cuentas por cobrar actual.
4. Conocer a través de la antigüedad de saldos el total de la cartera vencida en saldo y porcentaje.
5. Realizar un estudio para conocer las causas que generan el atraso en los pagos.
6. Realizar un estudio para conocer si se cumplen las políticas de crédito y cobranza y conocer si se ha hecho una separación de las mismas en cuanto a normas y políticas.



## INTRODUCCIÓN

La Contaduría como profesión permite la obtención y revisión de la información financiera comprobable y proporciona medios de control sobre operaciones realizadas por cualquier entidad económica. El profesional en esta disciplina, tiene como uno de sus fines obtener y comprobar información financiera, para ello dentro de sus objetivos de estudio, adquirirá conocimientos profundos sobre las áreas propias de su campo de trabajo: Contabilidad, costos, impuestos, auditoría y finanzas. Debiendo realizar todas las tareas de un sistema de información y presentación de los estados financieros a los directivos y dueños. Su campo de trabajo se desarrolla en tres rubros a saber; ejercicio profesional independiente o dependiente, en el primer caso, con el establecimiento de uno o varios despachos, de forma individual o asociada, en el segundo, al trabajar para empresas públicas y privadas; la docencia y la investigación.

Corresponde a la Contaduría Pública satisfacer la necesidad social de obtener y comprobar información financiera, para ofrecer elementos de juicio a la administración de las entidades en la toma de decisiones. La Contaduría provee por medio de la Contabilidad, información financiera comprobada a través de la auditoría, enmarcada en un medio fiscal y de acuerdo a los principios de contabilidad generalmente aceptados, para utilizarse por la administración de la entidad. El Licenciado en Contaduría dignifica la profesión mediante la práctica de la calidad profesional y personal de su trabajo, lograda por el respeto a la profesión y al cumplimiento de las normas aplicables a la misma. Dicho profesional está formado para opinar sobre la corrección de la situación financiera y los resultados reflejados por la Contabilidad, logrando un crecimiento a nivel empresa porque a través de él, se es capaz de detectar las deficiencias administrativas.

Es por ello que se realiza el presente trabajo dentro del seminario de Finanzas Corporativas; por la necesidad de información financiera en lo referente a cuentas por cobrar, para la toma de decisiones por medio del estudio de las cifras y datos.

En la actualidad el crédito ocupa un lugar vital en las empresas, ya que los clientes necesitan de él para obtener bienes o servicios, sobre la base de la confianza, ya sea de forma verbal o escrita, se obtendrá un beneficio, no sólo para él, sino para el que le provee dichos beneficios, logrando con esto impulsar a las empresas hacia un crecimiento.

En el capítulo 1 se hace referencia a las distintas denominaciones de la Contaduría, así como a los conceptos de Contaduría pública y Contabilidad financiera. Se mencionan las características que debe reunir la información financiera para presentar los estados financieros que permiten a los usuarios de la misma, conocer la situación financiera y los resultados de operación de la entidad. También se hace referencia a la necesidad que debe satisfacer el Licenciado en Contaduría, que es la exigencia universal y constante de información cuantitativa apegada a los datos reales, ubicando como área de actuación de la Contaduría a las Finanzas, finalmente se menciona que los servicios que ofrece dicho profesional sobre consultoría, docencia e investigación, pueden ejercerse independientemente o dependientemente.

En el capítulo 2 se tratan las cuentas por cobrar, sus reglas de valuación y presentación de acuerdo al boletín C3 del Instituto Mexicano de Contadores Públicos. Se aborda el tema de las cuentas por cobrar dentro del capital de trabajo y la forma en que se mide la inversión de las mismas. Se mencionan las causas y efectos que se derivan del exceso de inversión en dichas cuentas. Dentro de este apartado se mencionan los costos asociados con crédito y cobranza. Se señala como se valúan las cuentas de cobro dudoso y finalmente se trata el ciclo de caja.

El crédito ha sido utilizado para aumentar las ventas ya que fomenta la adquisición de bienes y servicios en base a una confianza de pago futuro, esto se expone en el capítulo 3, se mencionan los factores que se deben considerar al decidir sobre una política liberal o restrictiva, se señala que para su formulación deberán tomarse en cuenta las tres variables del crédito como son; el volumen de ventas, la inversión en cuentas por cobrar y los gastos por cuentas incobrables. Previó análisis para el otorgamiento de crédito me referiré a la solicitud de crédito, al análisis financiero y la evaluación del riesgo mediante las 8 Ces del crédito. Mencionando las condiciones de crédito que establece; el período de crédito, el descuento por pronto pago y el período de descuento por pronto pago.

Una venta no esta realizada sino hasta que se cobra, esta temática se incluye en el capítulo 4; ya que la cobranza debe ser adecuada, oportuna y completa, las consecuencias de no hacerlo originan pérdidas por cuentas incobrables. Se mencionan los factores internos y externos que afectan la cobranza, se señala que el primer punto de consideración para el establecimiento de una política de cobranza es la determinación de las condiciones de venta establecidas por la empresa, otro aspecto es el plazo de cobro y otro punto es la actitud de la empresa en la aceptación de pedidos de clientes con saldos vencidos. Se estudiarán algunas de las modalidades de los procedimiento de cobro. Para ejercer un control de las cuentas de clientes, se debe llevar a cabo un análisis de antigüedad de saldos que se describe en el presente capítulo y para finalizar se hace referencia al factoraje financiero.

Se concluye con un caso práctico, donde se presenta información financiera que se analizará, con el objetivo de evitar el incremento de la cartera vencida y dar sugerencias, donde como Licenciados en Contaduría, permitamos a la empresa, mejorar su control interno y situación financiera, por medio de la recuperación oportuna de sus cuentas por cobrar mejorando el ciclo de caja de una empresa dedicada a la elaboración de productos químicos para la industria textil.

## INDICE

<b>Dedicatoria.....</b>	<b>ii</b>
<b>Agradecimientos.....</b>	<b>iii</b>
<b>Objetivos.....</b>	<b>vi</b>
<b>Introducción.....</b>	<b>vii</b>
<i>Capítulo 1. Generalidades.....</i>	<b>1</b>
1.1 Las distintas denominaciones de la Contaduría.....	2
1.2 La Contaduría Pública.....	2
1.3 La Contabilidad financiera.....	3
1.4 Principios de contabilidad generalmente aceptados.....	5
1.5 La información financiera.....	5
1.5.1 Características de la información financiera.....	5
1.6 Los estados financieros.....	7
1.6.1 Requisitos para la formulación de estados financieros.....	8
1.6.2 Limitaciones de los estados financieros.....	9
1.7 Usuarios de la información financiera.....	10
1.8 La necesidad del Licenciado en Contaduría.....	11
1.9 Área de actuación de la Contaduría.....	12
1.10 Servicios que ofrece la Contaduría.....	13
<i>Capítulo 2. Puestas por cobrar.....</i>	<b>15</b>
2.1 Concepto.....	16
2.2 Reglas de valuación.....	16
2.3 Reglas de presentación.....	17

2.4	Las cuentas por cobrar dentro del capital de trabajo.....	19
2.5	El nivel de inversión en cuentas por cobrar.....	21
2.6	Administración de las cuentas por cobrar.....	24
2.7	Causas y efectos de la inversión en cuentas por cobrar.....	25
2.8	Los costos asociados con el crédito y la cobranza.....	26
2.9	Valuación de las cuentas de cobro dudoso.....	27
2.10	El ciclo de caja.....	29
	<i>Capítulo 3. Crédito.....</i>	<i>32</i>
3.1	Concepto.....	33
3.2	Clasificación del crédito.....	34
3.3	Ventajas y desventajas a partir del crédito.....	37
3.4	Política de crédito.....	38
3.4.1	Factores a considerar al elaborar las políticas de crédito liberales y restrictivas.....	41
3.5	La investigación del crédito.....	43
3.5.1	Fuentes de investigación del crédito.....	43
3.6	La solicitud de crédito.....	44
3.7	Análisis financiero.....	47
3.8	Evaluación del riesgo.....	53
3.8.1	Las 8 Ces del crédito.....	54
3.9	Las condiciones de crédito.....	56
3.9.1	Descuento por pronto pago.....	57
3.9.2	Período de descuento por pronto pago.....	58
3.9.3	El período de crédito.....	59

<i>Capítulo 4. Cobranza</i> .....	60
4.1 Generalidades.....	61
4.2 Requisitos de la cobranza.....	61
4.3 Factores internos y externos que afectan la cobranza.....	63
4.4 Políticas de cobro.....	64
4.5 Modalidades de procedimientos de cobro.....	65
4.6 Análisis de antigüedad de saldos.....	67
4.7 Factoraje financiero.....	69
<i>Caso práctico aplicado a Quimica, S.A. de P.R.</i> .....	74
<b>Conclusiones</b> .....	<b>142</b>
<b>Bibliografía</b> .....	<b>145</b>

# Capítulo 1.

## Generalidades.

## 1.1 Las distintas denominaciones de la Contaduría.

1. Contaduría pública. Denominación compuesta de dos vocablos, Contaduría; relativo a las cuentas, y Pública; que se ejerce a favor del público en general.
2. Contaduría. Elimina el término pública, sobreentendiendo que, como profesión liberal, se ejerce a favor de quien solicita el servicio.
3. Licenciatura en Contaduría. Reconoce su carácter profesional, para cuya obtención es menester alcanzar el grado académico universitario de licenciatura. Prescinde del término pública, por la razón aducida en el párrafo precedente.
4. Contaduría pública y auditoría. Denominación redundante, por cuanto que la contaduría pública lleva implícitamente la auditoría, también es redundante llamar al profesional que la ejerce Contador Público titulado, por cuanto que la expresión Contador Público implica la tenencia de un título, de otra manera ninguna persona puede reputarse como tal.
5. Contabilidad. Confusión de una de las partes del todo con éste, la contabilidad, junto con la auditoría constituyen las dos grandes ramas que conforman la Contaduría.

El C.P. Arturo Elizondo López, concluye que sólo son aceptables las denominaciones de Contaduría Pública, Contaduría o Licenciatura en Contaduría.

## 1.2 La Contaduría Pública.

"Puede definirse a la Contaduría Pública como la disciplina profesional de carácter científico por cuanto que adopta el método de la ciencia, mas no porque se considere ciencia, que fundamentada en una teoría específica y a través de un proceso, obtiene y comprueba información financiera sobre transacciones celebradas por entidades económicas."<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Elizondo López, Arturo. Proceso Contable I. 2da. Edición. Editorial ECAFSA. México 1993. Página 14.



A la Contaduría Pública, le corresponde satisfacer la necesidad de obtener y comprobar información, referente a la obtención y aplicación de los recursos materiales manejados por las entidades económicas y que se caracterizan por ser valiables en términos monetarios. Dicha información, obtenida por medio de la contabilidad y comprobada por la auditoría, recibe el nombre de **información financiera**, en virtud de que las **Finanzas**, término de donde toma su nombre, constituye una disciplina que se encarga del estudio de la obtención y aplicación de los recursos.

La Contaduría Pública persigue dos objetivos primordiales:

1. Obtener información financiera, para ofrecer elementos de juicio a la administración de las entidades, para decidir sobre las actividades futuras, a la vez que ejercen un control sobre sus recursos.
2. Comprobar la confiabilidad de dicha información, para verificar que ha sido obtenida correctamente, de acuerdo con sus lineamientos teórico-prácticos.

### **1.3 La Contabilidad financiera.**

Según el C.P. Arturo Elizondo López, en atención al proceso que sigue la contabilidad, puede definirse como la rama de la Contaduría que sistematiza, valúa, procesa, evalúa e informa, sobre las transacciones financieras que celebran las entidades económicas. En cuanto a su naturaleza y en congruencia con lo asentado anteriormente, debe considerarse a la contabilidad participe de la naturaleza de la Contaduría a la cual pertenece. En consecuencia, la contabilidad constituye un cuerpo de conocimientos de tal manera organizados, que le confieren el carácter de disciplina científica.

"Desde el punto de vista general, el objetivo fundamental de la contabilidad es la obtención de información financiera, sin embargo es posible señalar los siguientes objetivos inmediatos al nivel de cada una de las fases del proceso contable."<sup>2</sup>

- Sistematización. Conocer la naturaleza de la entidad económica y diseñar e implementar el sistema de información financiera.
- Valuación. Cuantificar en unidades monetarias las transacciones celebradas por la entidad económica.
- Procesamiento. Captar, clasificar, registrar, calcular y sintetizar datos referentes a transacciones financieras y elaborar información financiera.
- Evaluación. Analizar e interpretar información financiera.
- Información. Comunicar información financiera.

En el boletín A1, del Instituto Mexicano de Contadores Públicos, se menciona lo siguiente:

La Contabilidad financiera es una técnica que se utiliza para producir sistemática y estructuradamente, información cuantitativa expresada en unidades monetarias de las transacciones que realiza una entidad económica y de ciertos eventos económicos identificables y cuantificables que la afectan, con objeto de facilitar a los diversos interesados el tomar decisiones en relación con dicha entidad económica. Dicha información la produce a través de los principios de contabilidad generalmente aceptados.

---

<sup>2</sup> Elizondo López, Arturo. Op. Cit. Página 76.

#### **1.4 Principios de contabilidad generalmente aceptados.**

Según el Boletín A1, los principios de contabilidad son conceptos básicos que establecen la delimitación e identificación del ente económico, las bases de cuantificación de las operaciones y la presentación de la información financiera cuantitativa por medio de los estados financieros. A continuación se mencionan cada uno de los principios de contabilidad generalmente aceptados:

Entidad.

Realización.

Período Contable.

Valor histórico original.

Negocio en Marcha.

Dualidad económica.

Revelación suficiente.

Importancia Relativa.

Comparabilidad.

#### **1.5 La información financiera.**

"Entiéndase por información financiera la comunicación de sucesos relacionados con la obtención y aplicación de recursos materiales expresados en unidades monetarias."<sup>3</sup>

##### **1.5.1 Características de la información financiera.**

El C.P. Arturo Elizondo López, menciona que para comunicar objetivamente lo ocurrido en el ejercicio financiero, debe reunir ciertas características.

---

<sup>3</sup> Elizondo López, Arturo. Ob. Cit. Página 93

**☐ Utilidad.**

Característica por virtud de la cual ésta se adecúa al propósito del usuario, cuando su contenido informativo es:

**Significativo.** Capaz de representar mediante símbolos, palabras y cifras, a la entidad económica y su evolución, su estado en el tiempo y sus resultados de operación.

**Relevante.** Selecciona los elementos informativos para optimizar comunicación que emite.

**Veraz.** Es objetivo en la representación financiera de la entidad.

**Comparable.** Permite que la información pueda confrontarse en los diferentes puntos del tiempo para una entidad y entre dos o más entidades entre sí.

Finalmente, debe decirse que un contenido informativo correcto, no basta, si no es oportuno, la información financiera debe llegar a manos del usuario cuando pueda utilizarla para tomar decisiones a tiempo y lograr sus fines.

**☐ Confiabilidad.**

Característica por virtud de la cual la información financiera es aceptada y utilizada por el usuario, para tomar decisiones basándose en ella. Dicha información es confiable cuando cumple con los siguientes requisitos:

**Estabilidad.** Consistencia en la observancia de los elementos de la teoría contable, para asegurar una información obtenida bajo las mismas bases.

**Objetividad.** Apego realista a los elementos de la teoría contable, eliminando cualquier distorsión de tipo personal.

**Verificabilidad.** Posibilidad de que aplicando repetitivamente un criterio o procedimiento para obtener información, se llegue a los mismos resultados.

### **Provisionalidad.**

Característica por virtud de la cual, la información financiera no representa hechos totalmente consumados. La necesidad de tomar decisiones obliga a efectuar cortes en la vida de la entidad económica para presentar su situación financiera y resultados, aunque éstos no sean definitivos. De hecho la situación financiera y los resultados finales de la entidad se conocen cuando ésta concluye su vida operativa. Por este motivo, el C.P. Arturo Elizondo López afirma que la característica de la provisionalidad constituye una limitación a la precisión de la información.

### **1.6 Los estados financieros.**

"Las transacciones que realiza una entidad económica y ciertos eventos económicos identificables y cuantificables que la afectan, son medidos, registrados, clasificados, analizados, resumizados y finalmente reportados como información."<sup>4</sup> En documentos conocidos como estados financieros, que a través de representaciones alfanuméricas clasifican y describen mediante títulos, rubros, conjuntos, descripciones, cantidades y notas explicativas, la situación financiera y el resultado de operación, de acuerdo a principios de contabilidad generalmente aceptados.

Los estados financieros son el vehículo de comunicación de una entidad, en ellos se presenta el resumen de las operaciones realizadas que coadyuva a la administración, en la toma de decisiones tendientes a lograr los objetivos establecidos. Así pues, los estados financieros son cuadros informativos eminentemente numéricos que muestran el importe de los recursos con que ha contado, cuenta y necesita la entidad para la realización de su objeto, así mismo, el resultado de la utilización de tales recursos, juzgando a la vez la eficiencia administrativa en la fecha o período que comprendan.

---

<sup>4</sup> Instituto Mexicano de Contadores Públicos. Principios de contabilidad generalmente aceptados. 16ª. Edición. Instituto Mexicano de Contadores Públicos. México 2001. Boletín A 5. Página 3. Párrafo 11.

Los estados financieros están integrados por lo siguiente:

**Encabezado.** Se indica el nombre de la empresa o nombre del propietario, se indica el estado financiero al que se refiere y la fecha de formulación.

**Cuerpo.** Se escribe el nombre y valor detallado de cada una de las cuentas que forman los estados financieros.

**Firmas.** Deben ir las firmas del contador que lo realizó y autorizó, así como del propietario del negocio.

### **1.6.1 Requisitos para la formulación de estados financieros.**

Existen requisitos mínimos que deben tomarse en cuenta para la elaboración de los estados financieros, dentro de los cuales destacan los siguientes:

a) El léxico que se emplee, así como la forma de presentación deberá ser lo más sencillo posible, de tal manera que sean comprensibles, aún para aquellas personas que no estén familiarizadas con la técnica contable.

b) Simplificar las cifras a su expresión más significativa: Unidades, decenas, centenas, millares, etc., con el objeto de facilitar la lectura, comprensión y significado de su contenido.

c) Realizar comparaciones, ya sea mensual, trimestral, semestral o anual, en cada uno de sus rubros, para facilitar la función de dirección.

d) La forma de presentación deberá hacerse de acuerdo con las características e intereses particulares de cada entidad.

e) Elaborarse oportunamente conforme a las fechas de formulación previamente establecidas.

f) La distribución de ejemplares se realizará según instrucciones de la dirección.

### 1.6.2 Limitaciones de los estados financieros.

Los estados financieros en su totalidad no son completos, exactos, ni definitivos, por las siguientes razones:

- a) Son informes provisionales y no definitivos, debido a que la ganancia o pérdida real de una empresa sólo puede determinarse hasta el momento en que se liquida. La vida de la empresa se corta convencionalmente para presentar los estados financieros, los cuales adquieren el carácter de: "Provisionales".
- b) En su formulación intervienen el criterio personal de quienes los elaboran, así como los postulados y principios de contabilidad generalmente aceptados.
- c) Son exactos matemáticamente pero no en cuanto a los valores que presentan, ya que el concepto de valor es el precio que se produce en cambio o precio de mercado. Los estados financieros se formulan suponiendo que el negocio sigue su marcha y por lo mismo, los activos de la empresa están valuados a su costo histórico.
- d) Los estados financieros se muestran en unidades de moneda, en nuestro caso en peso mexicano, el cual no permanece estable, por lo que los estados financieros, reflejan valores de fechas diferentes.
- e) Los estados financieros no muestran todos los factores que determinan la situación financiera y el resultado de sus operaciones, pues existen algunos que no son susceptibles de medirse en dinero, tales como; el crédito y prestigio comercial de la empresa, la lealtad y honradez de sus empleados, etc.

## 1.7 Usuarios de la información financiera.

De acuerdo al C.P. Arturo Elizondo López, los usuarios de los estados financieros, están representados por personas físicas o morales, interesadas en la marcha financiera de las entidades económicas. Los cuales se clasifican en internos y externos, según participen o no directamente en el desarrollo de la entidad.

### ☞ Usuarios internos.

**Propietarios.** Los dueños, socios o accionistas requieren conocer la rentabilidad de su inversión.

**Funcionarios.** Los directivos necesitan elementos de juicio para tomar decisiones acertadas que encaminen a la entidad hacia el logro de sus objetivos.

**Trabajadores.** Los empleados y obreros demandan información financiera que les permita verificar el correcto reparto de utilidades.

### ☞ Usuarios externos.

**Acreedores.** Los proveedores, instituciones bancarias y en general todos los acreedores de la entidad económica requieren de datos para el otorgamiento, ampliación o suspensión de créditos.

**El estado.** Las autoridades hacendarias necesitan información financiera para verificar el pago de los impuestos. También interesan al estado, datos para la formulación de cuadros estadísticos.

**Inversionistas.** Los inversionistas potenciales consideran la conveniencia de invertir con base en la información que les proporcionan los estados financieros.



### **1.8 La necesidad del Licenciado en Contaduría.**

La necesidad social que debe satisfacer este profesional, es la exigencia universal y constante que tienen las personas y entidades, de información financiera idónea para tomar decisiones, y así cumplir obligaciones legales o ejercer control sobre sus bienes, derechos o patrimonio. Por lo tanto al expresar cualquier juicio profesional, el Contador Público acepta la obligación de sostener un criterio libre de conflicto e intereses e imparcial, de seguir las disposiciones normativas de la profesión aplicables al trabajo que desempeña, esto significa que realiza un trabajo profesional, porque lo hace con el cuidado y diligencia de una persona responsable, obtenida por el entrenamiento y capacidad necesaria para realizar actividades profesionales, cimentando su reputación en la honradez, laboriosidad y observando las reglas de ética más elevadas en sus actos. Por ello es obligatorio para el Contador Público mantenerse actualizado en los conocimientos inherentes a las áreas de su ejercicio profesional.

El Contador Público, dignificará la imagen profesional a través de la calidad profesional y personal de su trabajo, buscando enaltecer la profesión y actuar con un espíritu de grupo y respeto frente a sus colegas. Faltarán al honor y dignidad profesional cuando directa o indirectamente intervenga en arreglos que no cumplan con la moral, cuando aproveche situaciones que puedan perjudicar a quien haya contratado sus servicios, cuando haga comentarios que perjudiquen la reputación y prestigio de otro contador o la profesión en general, cuando oculte o desvirtúe los hechos de manera que puedan inducir a error, cuando participe en la planeación o ejecución de actos que puedan calificarse de deshonestos o indignos y además originen o fomenten la corrupción.

El Contador Público, por la responsabilidad que tiene con los usuarios de la información financiera, debe preparar y presentar los informes financieros de acuerdo a los principios de contabilidad generalmente aceptados, promulgados por el Instituto Mexicano de Contadores Públicos aplicables al caso. Así mismo, en las

declaraciones que presente de cualquier tipo en el desempeño de su labor a las dependencias oficiales, tiene el deber de suministrar información veraz, apegada a los datos reales.

Anteriormente solía satisfacerse la necesidad de información financiera mediante actividades empíricas realizadas por personas que carecían de calidad profesional. Sin embargo, en la actualidad al requerirse información sistemática y correcta, surge por necesidad el profesional que ha de obtenerla; el Contador Público. Dicho profesional aparece en la escena histórica, cuando surge una demanda ocupacional definida; que una persona con experiencia financiera y criterio lógico, no sólo produjera información, sino que comprobara la confiabilidad de ésta. De esta manera el Contador Público se convierte en la persona independiente cuya función distintiva es opinar sobre la corrección de la situación financiera y los resultados reflejados por la contabilidad de una entidad económica. El perfil del Contador Público parte de la necesidad universal de información financiera, por lo que su actividad no se limita a las entidades con fines de lucro, sino que sirve a todas las entidades económicas, con independencia de sus objetivos, es decir sirve también a entidades no lucrativas como es el caso de organismos internacionales, gobiernos, entidades públicas, sociedades civiles, etc.

### **1.9 Área de actuación de la Contaduría.**

"Entiéndase por área o campo de actuación profesional el objeto de una profesión, o sea, aquellas actividades, que un Profesional, por su preparación y experiencia, puede desempeñar con notable pericia y razonable exactitud."<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup> Elizondo López, Arturo. Ob. Cit. Página 22

"Si la Contaduría Pública tiene por objeto la obtención y comprobación de información financiera y para ello precisa-entre otras técnicas, de la planeación y evaluación de estrategias de tipo financiero, es posible afirmar que el área de actuación natural de la Contaduría la constituyen las Finanzas."<sup>6</sup>

#### **1.10 Servicios que ofrece la Contaduría.**

La Contaduría, ofrece los servicios de obtención y comprobación de la información financiera, mediante:

- ∞ Establecimiento de sistemas de información financiera.
- ∞ Valuación de transacciones financieras.
- ∞ Procesamiento de transacciones financieras.
- ∞ Evaluación de información financiera.
- ∞ Elaboración y discusión de informes financieros.

Los servicios de la Contaduría pueden ofrecerse simultánea o alternativamente a través de las siguientes actividades:

1. Consultoría. Asesoría sobre una o diversas áreas.
2. Docencia. Enseñanza de las diversas asignaturas que integran el plan de estudios de la carrera de Contador Público en las universidades.
3. Investigación. Búsqueda de técnicas y aplicaciones concretas para el progreso de la Contaduría.

---

<sup>6</sup>Elizondo López, Arturo. Op. Cit. Página 22.

**Cada una de las actividades señaladas pueden ejercerse:**

- 1. Independientemente. Cuando el Contador Público ejerce libremente su profesión, ofreciendo sus servicios al público en general.**
- 2. Dependientemente. Cuando el Contador Público ofrece sus servicios profesionales a una entidad económica en particular, dichas entidades pueden ser públicas o privadas.**

## Capítulo 2.

# Cuentas por cobrar.

## 2.1 Concepto.

"Son las que se constituyen por todos los derechos exigibles de cobro originados por ventas, servicios prestados, otorgamiento de préstamos o cualquier otro concepto análogo."<sup>7</sup>

"Las cuentas por cobrar son, al igual que cualquier activo, recursos económicos propiedad de una empresa que le generarán un beneficio en el futuro."<sup>8</sup>

"Las cuentas por cobrar, no son mas que créditos que se otorgan a los clientes al concederles un tiempo razonable para que paguen los artículos comprados después de haberlos recibido."<sup>9</sup>

De lo anterior mencionado, se puede decir que las cuentas por cobrar son derechos exigibles por el otorgamiento de un bien o servicio, creándose una obligación pendiente de pago en un futuro con ciertas condiciones.

## 2.2 Reglas de valuación.

Según el boletín C-3 del Instituto Mexicano de Contadores Públicos, de acuerdo con el principio de valor histórico contenido en el boletín sobre el esquema de la teoría básica de la contabilidad financiera, las cuentas por cobrar deben computarse al valor pactado originalmente del derecho exigible. Atendiendo, al principio de realización del mismo boletín, el valor pactado deberá modificarse para reflejar lo que en forma razonable se espera obtener en efectivo, especie, crédito y servicios, de cada una de las partidas que lo integran, esto requiere que se le de efecto a descuentos y bonificaciones pactadas, así como a las estimaciones por irrecuperabilidad o difícil cobro.

<sup>7</sup> Instituto Mexicano de Contadores Públicos. Op. Cit. (4). Boletín C 3. Página 1. Párrafo 2.

<sup>8</sup> Guajardo Cantú, Gerardo. Contabilidad financiera. 2da. Edición. Mc Graw-Hill. México 1995. Página 383.

<sup>9</sup> Bolton E., Steven. Administración financiera. 1ra. Edición. Editorial Limusa. México 1981. Página 361.

Para cuantificar las partidas que habrán de considerarse irrecuperables o de difícil cobro, debe efectuarse un estudio que sirva para determinar el valor de aquéllas que serán deducidas o canceladas y estar en posibilidad de establecer o incrementar las estimaciones necesarias en previsión de los diferentes eventos futuros cuantificables que pudieren afectar el importe de esas cuentas por cobrar, mostrando de esa manera el valor de recuperación estimado de los derechos exigibles.

Los incrementos o reducciones que se tengan que hacer a las estimaciones con base en los estudios de valuación, deberán cargarse o acreditarse a los resultados del ejercicio en que se efectúen.

Las cuentas por cobrar en moneda extranjera deberán valuarse al tipo de cambio bancario que esté en vigor a la fecha de los estados financieros.

### **2.3 Reglas de presentación.**

Considerando su disponibilidad las cuentas por cobrar, pueden ser clasificadas como de exigencia inmediata o a corto plazo y a largo plazo.

Se considera a las cuentas por cobrar de corto plazo, aquellas cuya disponibilidad es inmediata dentro de un plazo no mayor de un año posterior a la fecha del balance, las cuentas por cobrar a corto plazo deben presentarse en el balance como activo circulante inmediatamente después del efectivo y de las inversiones en valores negociables. La cantidad a vencer a más de un año o del ciclo normal de las operaciones, deberá presentarse fuera del activo circulante. Atendiendo a su origen, se pueden formar dos grupos de cuentas por cobrar:

En el primer grupo se presentan los documentos y cuentas con cargo a clientes de la entidad, derivados de la venta de mercancías o prestación de servicios que representen la actividad normal de la misma. En el caso de servicios los derechos

devengados deben presentarse como cuentas por cobrar aún cuando no estuvieren facturados a la fecha del cierre de las operaciones de la entidad.

En el segundo grupo deberán mostrarse las cuentas y documentos por cobrar a cargo de otros deudores, agrupándolas por concepto de acuerdo a su importancia, estas cuentas se originan por transacciones distintas a aquellas para las cuales fue constituida la entidad, tales como; préstamos a accionistas, funcionarios y empleados, reclamaciones, ventas de activo fijo, entre otras. Si los montos no son de importancia, pueden presentarse como otras cuentas por cobrar.

Las cuentas a cargo de compañías tenedoras, subsidiarias, afiliadas y asociadas deben presentarse en un renglón por separado dentro del grupo de cuentas por cobrar, debido a que frecuentemente tienen características especiales en cuanto a su exigibilidad. Si se considera que estas cuentas no son exigibles de inmediato y que sus saldos más bien tienen el carácter de inversiones por parte de la entidad, deberán clasificarse en capítulo especial del activo no circulante.

Los saldos acreedores en las cuentas por cobrar, deben reclasificarse como cuentas por pagar, si su importancia relativa lo amerita.

Los intereses devengados así como los costos y gastos incurridos reembolsables que se deriven de las operaciones que dieron origen a las cuentas por cobrar, deben considerarse como parte de las mismas.

Las estimaciones para cuentas incobrables, descuentos, bonificaciones, deben ser mostradas en el balance como deducciones a las cuentas por cobrar.

Debe quedar claramente establecido en el balance general, o en las notas a los estados financieros la situación de las cuentas por cobrar, con respecto a gravámenes de cualquier tipo que recaigan sobre ellas.

Los saldos a cargo de propietarios, accionistas o socios de una entidad, que representen capital suscrito no exhibido, no deberán incluirse dentro del rubro cuentas por cobrar.



**2.4 Las cuentas por cobrar dentro del capital de trabajo.**

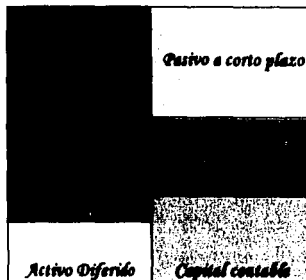
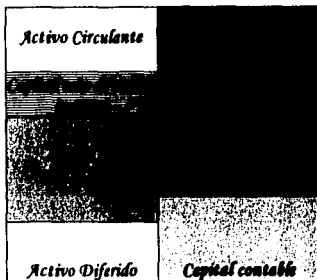
Las cuentas por cobrar forman parte del activo circulante y éste a su vez forma parte del capital de trabajo, expresando el dinero en efectivo que deberá ingresar en un lapso menor de un año en una empresa.

El capital neto de trabajo es conocido como la parte del activo circulante que está financiado con recursos a largo plazo, se tendrá un capital neto de trabajo positivo cuando los activos circulantes exceden a los pasivos a corto plazo por lo que se puede decir que dicha diferencia esta financiada con pasivos a largo plazo y capital contable. El capital neto de trabajo es negativo cuando los pasivos a corto plazo exceden a los activos circulantes, lo cual quiere decir que una parte de activos fijos y diferidos esta financiada con pasivos a corto plazo.

Cuando una empresa dispone de capital neto de trabajo positivo, indica que el activo circulante está financiado con recursos a largo plazo; lo cual le dará a la empresa cierta tranquilidad para cubrir sus pasivos y compromisos a corto plazo.

*Capital neto de trabajo positivo*

*Capital neto de trabajo negativo*



Cuando se tiene capital neto de trabajo negativo, significa que los activos circulantes están financiados con pasivos a corto plazo, lo que representará problemas de efectivo al vencimiento de sus obligaciones a corto plazo.

Las cuentas por cobrar constituyen normalmente uno de los conceptos más importantes del activo circulante. La importancia está relacionada directamente con el giro del negocio y la competencia, por ejemplo en las tiendas de autoservicio donde las ventas son de contado, las cuentas por cobrar no tienen importancia; es decir habrá giros en donde las ventas sean de estricto contado, otras de contado y crédito y otras donde su venta sea solamente a crédito. "Una de las medidas para conocer la inversión que se tiene en cuentas por cobrar es la relación de la inversión al capital de trabajo y activo circulante; y se obtiene a través de pruebas de liquidez como sigue."<sup>10</sup>

#### **Cuentas por cobrar a capital de trabajo**

Cuentas por cobrar netas	=	<u>\$ 6,150.00</u>	=	68.2%
Capital de trabajo		\$ 9,014.00		

El resultado de 68.2 % representa la dependencia que el capital de trabajo tiene en la inversión de cuentas por cobrar y es una buena medida en la influencia que tienen las cuentas por cobrar en la estructura financiera del capital de trabajo.

<sup>10</sup> Moreno Fernández, Joaquín A. y Rivas Merino, Sergio. La administración financiera del capital de trabajo. 1ra. Edición. Instituto Mexicano de Contadores Públicos. México 1998. Página 53.

**Cuentas por cobrar a activo circulante**

Cuenta por cobrar netas

	=	\$ 6,150.00	=39.4%
--	---	-------------	--------

Activo circulante

\$15,620.00

El resultado de 39.4% representa la importancia que la inversión en cuentas por cobrar tiene en el total de la inversión del activo circulante.

**2.5 El nivel de inversión en cuentas por cobrar.**

Las ventas a crédito se transforman en cuentas por cobrar representando generalmente en la empresa una importante inversión del activo circulante. Las empresas que realizan ventas de contado, les permite vender a precios reducidos, ya que eliminan el costo de financiamiento de los inventarios, pues estos tienen una alta rotación y los términos de pago son generalmente mayores o coincidentes con la venta de los inventarios, eliminándose el costo de financiamiento de las cuentas por cobrar por ser ventas de contado.

El control y manejo de las cuentas por cobrar implican costos para la empresa, debido a que se pierden oportunidades al congelarse las cuentas por cobrar, por lo que se puede decir que a mayor inversión en cuentas por cobrar, mayor será el costo de su manejo y a menor inversión en cuentas por cobrar, menor será el costo de su manejo. El volumen de cuentas por cobrar aumenta al igual que los costos por su manejo, cuando las empresas hacen flexibles sus políticas de crédito. Para medir la inversión en cuentas por cobrar se efectúan pruebas de liquidez, se calcula la relación que existe entre las cuentas por cobrar, ventas y la rotación de cuentas por cobrar como sigue:

**Cuentas por cobrar a ventas**

$$\frac{\text{Cuentas por cobrar (neto)}}{\text{Ventas netas}} = \frac{\$ 6,150.00}{\$17,185.00} = 35.7\%$$

El resultado representa el por ciento de las ventas anuales que están pendientes de ser liquidadas por los clientes.

**Rotación de cuentas por cobrar.**

El promedio de cobranzas, se obtiene tomando como base el resultado de la razón "cuentas por cobrar a ventas" multiplicado por los días del año comercial (360) para obtener los días de crédito, o por 12 para obtener los meses.

$$\frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas}} \times \text{días en el año} = \text{días cartera}$$

O bien

$$\frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas}} \times \text{meses en el año} = \text{meses cartera}$$

"Esta medida es válida en empresas cuyo ciclo financiero no implica variaciones importantes en sus ventas mensuales promedio. En caso contrario, el procedimiento que debe seguirse es restarle a la inversión de cuentas por cobrar el total de la venta neta del último mes, que representa 30 días, y así sucesivamente hasta dejar un residuo que debe dividirse entre las ventas del mes y multiplicarse por 30 para obtener el número de días que representa."<sup>11</sup>

<sup>11</sup> Moreno Fernández, Joaquín A. y Rivas Merino, Sergio. Op. Cit. (10). Página 58.

		Días
Cuentas por cobrar (neto)	\$ 6150	
Menos:		
Venta neta del último mes	<u>2100</u>	30
	4050	
Venta neta del penúltimo mes	<u>3000</u>	30
	1050	
Venta neta del antepenúltimo mes	3150	
	<u>1050</u> =	10
	<u>3150</u>	<u>70</u>

Puede observarse que en este caso, los días cartera correctos son 70 por ser una empresa de ventas estacionales, en las que no se puede aplicar la fórmula general que promedia la venta anual.

Los días cartera pueden relacionarse con los plazos que la empresa ofrece y de esta manera calificar la inversión en cuentas por cobrar. Los cambios en la razón pueden indicar cambios en la política de crédito o cambios en la capacidad de la cobranza, o bien una combinación de ambas. El promedio de los días que transcurre entre las fechas de la venta y la cobranza depende en parte de las condiciones económicas y de los factores controlables conocidos como variables de las políticas de crédito.

## 2.6 Administración de las cuentas por cobrar.

"Parte de la administración financiera del capital de trabajo, que tiene por objeto coordinar los elementos de una empresa para maximizar su patrimonio y reducir el riesgo de una crisis de liquidez y ventas, mediante el manejo óptimo de las variables de política de crédito comercial concedido a clientes y política de cobros."<sup>12</sup>

La administración de las cuentas por cobrar implican determinar el manejo óptimo de las decisiones que originan las cuentas por cobrar a clientes, que son las ventas a crédito, así como el establecimiento de las políticas de crédito comercial, los descuentos otorgados por pronto pago y también el manejo óptimo de las políticas de cobranza y la aplicación de procedimientos.

Para toda organización con fines lucrativos resulta muy importante administrar y controlar sus cuentas por cobrar, de ahí la necesidad de otorgar crédito a quien realmente pueda solventar la deuda y contar con un sistema eficiente de cobranza. Razón por la cual se requiere de información oportuna al día sobre el saldo de los clientes y deudores.

"Objetivos de la administración de cuentas por cobrar."<sup>13</sup>

- ↳ Fijar el límite máximo de inversión en cuentas por cobrar.
- ↳ Establecer límites máximos por clientes.
- ↳ Establecer condiciones del crédito en forma clara.
- ↳ Evitar al máximo contar con cartera vencida.
- ↳ Abatir costos de cobranza.
- ↳ Evitar que el otorgamiento de descuentos por pronto pago se convierta en una carga adicional, a los egresos por concepto de cobranza, dando como resultado que sea un costo no controlable.

<sup>12</sup> Perdomo Moreno, Abrahám. Administración financiera del capital de trabajo. 2da. Edición. Ediciones Pema. México 2001. Página 161.

<sup>13</sup> Instituto Mexicano de Contadores Públicos. Administración financiera del circulante. 3ra. Edición. Instituto Mexicano de Contadores Públicos. México 1998. Página 108.

## **2.7 Causas y efectos de la inversión en cuentas por cobrar.**

Cuando existe exceso en la inversión y además ésta no se recupera dentro del plazo normal de crédito, aumenta la influencia perjudicial de esta deficiencia, ya que los clientes no están cumpliendo oportunamente a sus obligaciones.

“El exceso en la inversión en clientes se puede deber a diferentes causas como por ejemplo.”<sup>14</sup>

- Mala situación económica general.
- Mala situación económica del mercado.
- Generosidad en la concesión de créditos.
- Política equivocada de ventas.
- Deficiente política de cobros.
- Otorgamiento de créditos sin análisis financiero adecuado del cliente.
- Cobranza deficiente.

El exceso causa no sólo la reducción de las utilidades por los importes de los créditos, que parcial o totalmente se dejen de cobrar, sino además por los gastos en que incurren debido a su presencia tales como:

- Elevación de gastos de cobranza en general.
- Pérdida generada por cuentas incobrables.

---

<sup>14</sup> Instituto Mexicano de Contadores Públicos. Op. Cit. (13). Página 122.

## 2.8 Los costos asociados con el crédito y la cobranza.

Si la empresa ha decidido tener ventas a crédito, implica una inversión que va desde el tiempo que transcurre desde la venta hasta la fecha en que se cobra. Los costos principales asociados con las cuentas por cobrar son; los costos de cobranza, costos de capital, costos de morosidad en pagos y costos de incumplimiento.

### ☛ Costos de cobranza.

"Se refiere a todas aquellas erogaciones necesarias sin las cuáles no se podría otorgar crédito y su recuperación, tales como sueldos a empleados, papelería y todos los necesarios."<sup>15</sup>

### ☛ Costos de capital.

"El costo de capital es la tasa de rendimiento requerida de la empresa que apenas satisfará a todos los proveedores de capital."<sup>16</sup>

### ☛ Costos de morosidad.

La empresa incurre en costos de morosidad cuando el cliente se demora en pagar, esto implica pagar costos asociados como el de los recordatorios que se envían en forma escrita, el costo de las llamadas telefónicas, el costo por el uso de las computadoras para enviar correos electrónicos, las demandas por vía legal así como otros medios utilizados. Si la empresa se ve en la necesidad de tener que pasar la cuenta a una agencia de cobros, por lo general la agencia tiene que descontar de ése pago sus servicios, ocasionando que la empresa reciba menor cantidad de dinero. La morosidad en los pagos inmoviliza recursos que podrían estar generando beneficios en otra parte.

<sup>15</sup> Instituto Mexicano de Contadores Públicos. Op. Cit. (13). Página 109.

<sup>16</sup> D. Shall, Lawrence y W. Haley Charles. Administración financiera. 2da. Edición. Mc Graw-Hill. México 1980. Página 463.



↳ **Costos de incumplimiento.**

"La empresa incurre en costos de incumplimiento cuando el cliente no paga definitivamente. Además de los costos de cobranza, capital y de morosidad en que incurrió hasta ese momento, la empresa pierde el costo de los artículos vendidos y no pagados. Tendrá que cancelar la venta en cuanto decida que la cuenta morosa se ha vuelto incobrable."<sup>17</sup>

**2.9 Valuación de las cuentas de cobro dudoso.**

Por diversas causas, los clientes suelen evitar que se cobre la totalidad de las cuentas a su cargo. El criterio prudencial obliga a estimar anualmente una cantidad por este concepto, el cual se disminuye del valor de los adeudos por clientes, presentando un importe neto que resulta más apegado a la realidad. "La estimación mencionada constituye un egreso para la entidad económica. Para valuar dicha estimación, existen tres criterios: determinar un porcentaje sobre el saldo de clientes, determinar un porcentaje sobre las ventas a crédito y determinar un porcentaje sobre el saldo de cada cliente en particular."<sup>18</sup>

**Determinación de un porcentaje sobre el saldo de clientes.** Si los clientes adeudan \$200,000.00 y se estima de cobro dudoso con apoyo en experiencias de ejercicios contables anteriores un 5% sobre dicho activo, este se representa en el estado de situación financiera deduciéndose de la cuenta principal de clientes por la cantidad de \$ 10,000.00.

**Determinación de un porcentaje sobre las ventas a crédito.** Cuando la experiencia dicta que en la proporción en que ascienden las ventas a crédito se incrementan dichas cuentas, es aconsejable valuar la estimación a base de un porcentaje sobre las ventas.

<sup>17</sup> Bolten E., Steven. Op. cit. (9). Página 564.

<sup>18</sup> Elizondo López, Arturo. Op. Cit. (1). Página 219.

**Determinación de un porcentaje sobre el saldo de cada cliente en particular.** Cuando es previsible determinar el cobro dudoso total o parcial de uno o varios clientes, es posible valuar la estimación sumando la cantidad que se sospecha de cobro dudoso.

**Según el Diario oficial de la federación, publicado el 1ro. de enero del 2002 se menciona lo siguiente:**

**Artículo 31 fracción XVI. Pérdida por cuentas incobrables.** Se considera deducible la pérdida por créditos incobrables, en el mes en que se consuma el plazo de prescripción, o antes si fuera notoria la imposibilidad práctica de cobro. Se considera notoria imposibilidad práctica de cobro:

- a) Créditos cuya suerte principal no exceda el día de su vencimiento de \$5,000.00; cuando cumpla un año en mora y no se hubiera logrado su cobro. En este caso se considera incobrable en el mes en que se cumpla dicho plazo. Cuando se tengan dos o más créditos de una misma persona, se deberá sumar la totalidad de los créditos para determinar si se esta en el supuesto de esta fracción.
- b) Cuando el deudor no tenga bienes embargables, haya fallecido o desaparecido sin dejar bienes a su nombre.
- c) Se compruebe que el deudor ha sido declarado en quiebra o concurso, en el primer caso, debe existir sentencia que declare concluida la quiebra por pago concursal o por falta de activos.

## 2.10 El ciclo de caja.

El ciclo de caja de una empresa, se define como la cantidad de tiempo que transcurre a partir del momento en que la empresa hace una erogación para la compra de materias primas, la transformación de las mismas hasta el momento en que se cobra por concepto de la venta del producto terminado. El término rotación de caja se refiere al número de veces por año en que la caja de la empresa rota realmente. "El ciclo de caja de una empresa se calcula estableciendo el número promedio de días que transcurren entre las salidas de caja relacionadas con cuentas por pagar y las entradas a caja relacionados con el cobro de las cuentas por cobrar."<sup>19</sup> Por lo tanto el ciclo de caja es igual a la suma del plazo promedio de inventario, más plazo promedio de cuentas por cobrar menos plazo promedio de cuentas por pagar.

A continuación se muestra un ejemplo:

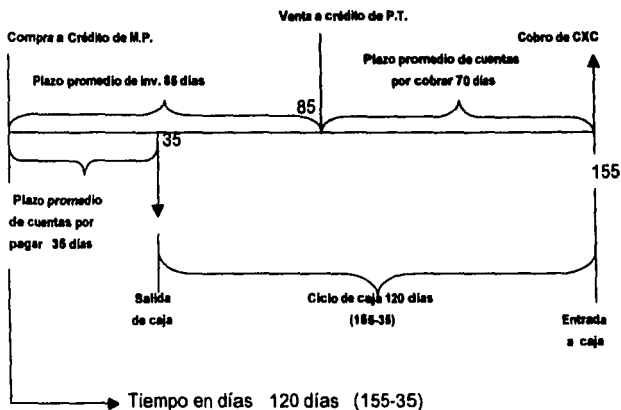
Plazo promedio de inventario 85 días.

Plazo promedio de cuentas por pagar 35 días.

Plazo promedio de cuentas por cobrar 70 días.

---

<sup>19</sup> J. Gitman, Lawrence. Fundamentos de administración financiera. Editorial Harla. México 1978. página 191.

**Ciclo de caja según ejemplo:**

0

La rotación de caja de una empresa puede calcularse dividiendo 360, que es el número de días que se supone tiene el año comercial entre el ciclo de caja. Mientras más alta sea la rotación de caja de una empresa, menos caja requiere.

➤ **Cálculo de la caja mínima para operaciones.**

El nivel mínimo de caja para operaciones que necesita una empresa puede calcularse dividiendo sus desembolsos anuales totales entre la frecuencia de su rotación de caja.

➤ **Estrategias de administración de caja.**

**Demora en cuentas por pagar.** Dilatar sus cuentas por pagar, es decir, pagar sus cuentas tan tarde como fuere posible sin deteriorar su reputación crediticia.

**Administración eficiente del inventario.** Otra manera de reducir al mínimo la caja necesaria, es aumentar la frecuencia de la rotación del inventario, tratando de evitar el agotamiento de existencias o paros en producción, lo anterior se puede efectuar de la siguiente manera; controlando el inventario de materia prima, ejecutando una planeación de la producción y realizando el pronóstico de demanda de artículos terminados.

**Aceleración de la cobranza de cuentas por cobrar.** Todos los cambios en las condiciones de pago, políticas de crédito y política de cobros pueden utilizarse para disminuir el plazo promedio del período de cobros, sosteniendo o aumentando al mismo tiempo las utilidades totales. Tratando de evitar pérdidas de ventas debido a estándares de crédito, condiciones de crédito o políticas de cobro restrictivas.

En realidad, las empresas no deberían tratar de poner en ejecución solamente una de estas estrategias; más bien, deberían tratar de utilizarlas todas para reducir en forma significativa sus requerimientos de caja para operaciones.

# Capítulo 3.

## Crédito.

### 3.1 Concepto.

"La palabra crédito se deriva etimológicamente de la palabra latina "credo", la cual significa creo y a su vez esta es el resultado de la combinación de otras dos que son "crad" que en sánscrito quiere decir confianza y del latín "do" que es otorgar. Es decir que crédito quiere decir, otorgar confianza, por ello el riesgo es algo que le es consubstancial porque no todas las personas responden de igual manera a la confianza que se les otorga."<sup>20</sup>

"El término crédito proviene del latín creditum, de credere, tener confianza, aún cuando no existe una definición generalmente aceptada, podemos definir la operación de crédito como la entrega de un valor actual, sea dinero, mercancía o servicio, sobre la base de la confianza, a cambio de un valor equivalente esperado en un futuro, pudiendo existir adicionalmente un interés pactado."<sup>21</sup>

"Crédito es confianza; en negocios, es la confianza dada o tomada a cambio de dinero, bienes o servicios."<sup>22</sup>

Se puede definir al crédito en base a lo anterior expuesto, como la confianza de un futuro pago extendida por un tiempo determinado, para satisfacer las necesidades en bienes o servicios.

Tiempo y riesgo siempre quedarán implícitos dentro de los conceptos de crédito y cobranza, son éstas las razones por las cuáles la confianza se pierde y hay que tener cuidado con el prestigio de la empresa.

<sup>20</sup> Molina Aznar, Víctor E. Estrategias para otorgar créditos sanos. 1ra. Edición. Grupo Editorial ISEF. México 1995. Página 39.

<sup>21</sup> Villaseñor Fuente, Emilio. Elementos de administración de crédito y cobranzas. 3ra. Edición. Editorial Trillas. México 1989. Página 11.

<sup>22</sup> P. Ettinger. Richard y E. Golieb, David. Créditos y cobranzas. 14ava. Edición. Compañía Editorial Continental. México 1986. Página 26.

### 3.2 Clasificación del crédito.

Debido a la diversidad de operaciones en que se utiliza el crédito a las circunstancias y variables de cada una, se hace necesario establecer una clasificación que facilite su investigación, estudio y práctica. La siguiente clasificación se establece atendiendo a los usos que se hacen de él, a los documentos que respaldan la operación, a las condiciones de pago y por el sujeto que interviene.

#### Clasificación del crédito según su uso.

##### ☛ Crédito de inversiones.

Es aquel por virtud del cual se adquieren activos fijos, terrenos, edificios, maquinaria y otros equipos a cambio de la promesa de la empresa de reembolsarlo en un tiempo futuro. El dinero para este propósito no se obtiene ordinariamente de los bancos, debe venir de inversionistas externos.

##### ☛ Crédito bancario.

"Aquel que opera en plazos y con características diversas a fin de satisfacer al máximo las necesidades del usuario, de ofrecerle financiamientos adecuados y oportunos que lo apoyen y no le representen una carga adicional para sus actividades individuales y comerciales."<sup>23</sup>

##### ☛ Crédito al consumidor.

"Es el que una empresa concede a su clientela al entregarle productos o servicios a cambio de recibir su valor, con o sin interés pactado u oculto, en una fecha futura y no en el acto de la entrega del bien o la prestación del servicio."<sup>24</sup>

<sup>23</sup> Herrera Avendaño, Carlos E. Fuentes de financiamiento. 1ra. Edición. Sistemas de información contable y administrativa computarizados, S.A. de C.V. México 1998. Página 8.

<sup>24</sup> Villaseñor Fuente, Emilio. Op. Cit. (21). Página 21.



### **Clasificación del crédito sobre la base de los documentos que respaldan la operación.**

#### **⇒ Documentos de crédito bancario y comercial.**

Esta clasificación se establece en atención al respaldo que, para garantizar las operaciones realizadas, se deriva del documento que justifica la transacción. Con esto nos referimos a la potencialidad de cobro entrañada por la posesión de documentos que acreditan la operación realizada. En el primer grupo está la letra de cambio avalada, a las características del documento en sí se adiciona la garantía de quien firma por aval, respaldando el cumplimiento de la obligación. La letra simple mantiene la fuerza ejecutiva derivada de tal documento cambiario, pero no la garantía emanada del aval. Por no contar con la misma potencialidad de cobro que la letra avalada, se ha clasificado en segundo término.

#### **⇒ Documentos de crédito de inversiones.**

En relación al crédito de inversiones es normal estipularlo por medio de bonos negociables, pagarés a largo plazo o por medio de pagarés hipotecarios.

### **Clasificación del crédito en atención de las condiciones de pago.**

#### **⇒ Crédito normal o contado comercial.**

Es el crédito pactado cuando el deudor conviene en liquidar lo comprado en un período de 30 días (puede variar 60,90 días). Tiene como característica especial la inexistencia de un interés aceptado y casi nunca lo respaldan títulos de crédito.

#### **⇒ Crédito a plazos.**

Consiste en dividir el vencimiento de una obligación nacida de la adquisición, compra o uso de un bien o servicio, en varias partes con fechas de vencimiento distintas, separadas entre sí por iguales períodos de tiempo. Por lo general a esta modalidad se le adiciona una tasa de interés previamente pactada entre el vendedor y el consumidor.

**Según el Código Fiscal de la Federación se entiende por enajenación a plazos, lo siguiente:**

Se entiende que se efectúan enajenaciones a plazo con pago diferido o en parcialidades, cuando se efectúen con clientes que sean público en general, se difiera más del 35% del precio para después del sexto mes y el plazo pactado exceda de doce meses. No se consideran operaciones efectuadas con el público en general, cuando por las mismas se expidan comprobantes que cumplan con los requisitos a que se refiere el artículo 29 – A de este código.

**Según el Diario Oficial de la Federación del 1ro. de enero del 2002, para los efectos de la Ley del Impuesto al Valor Agregado, se estará a lo siguiente:**

1. En sustitución en lo previsto en los artículos 11,17,22 y demás correlativos de la Ley, el impuesto se causará en el momento que se cobren efectivamente las contraprestaciones y sobre el monto de cada una de ellas. Tratándose de los intereses a que se refiere el artículo 18 – A, el impuesto se causará cuando se devenguen, a excepción de los intereses generados por enajenaciones a plazo en los términos del Código Fiscal de la Federación.

♣ **Crédito fijo con límite renovable o revolvente.**

Esta concepción crediticia fija al deudor un límite de crédito para las compras o adquisiciones que pueden realizar, el crédito concedido se satura cuando el valor de los bienes o servicios adquiridos por el cliente, llega al límite autorizado y la cuenta queda cerrada por más adquisiciones hasta que el deudor efectúa un pago, a partir de éste pago vuelve a quedar abierta la cuenta por el mismo valor de pago efectuado. Normalmente este tipo de cuentas tienen períodos cortos de vencimiento (30, 60 y 90 días), por lo general este tipo de crédito no causa intereses al cliente, pues la empresa otorgante utiliza el mismo plazo que a ella le proporcionan sus proveedores, obligándola para alcanzar el buen éxito de sus operaciones, a llevar un estricto control y una rotación adecuada de sus inventarios.

⇒ **Crédito prendario.**

Es aquel crédito que además de la garantía de un título de crédito está respaldado por un bien.

**Clasificación del crédito por el sujeto.**

⇒ **Crédito público.**

Es para uso del estado, comprende todos los créditos otorgados a instituciones gubernamentales, a los estados, municipios y al gobierno federal.

⇒ **Crédito privado.**

Es el que otorgan o ejercen los particulares, su manejo y ejecución están reglamentados por la ley y regidos por las condiciones operativas y de mercado.

⇒ **Crédito mixto.**

Es la combinación y concurrencia de los dos tipos de crédito público y privado.

**3.3 Ventajas y desventajas a partir del crédito.**

Actualmente el crédito es de vital importancia, ya que impulsa el desarrollo económico de las empresas y a su vez del país. Su utilización provee las siguientes ventajas:

- Aumento en los volúmenes de venta.
- Elevación del consumo, al permitir que determinados sectores socioeconómicos adquieran bienes y servicios que no estarían a su alcance si tuvieran que pagarlos de contado.
- Ampliación y apertura de nuevos mercados, al dotar de poder de compra a importantes sectores de la población.
- Creación de más fuentes de trabajo, mediante nuevas empresas y ampliación de las ya existentes.

- Fomento de todo tipo de servicios y adquisición de bienes, con plazos mayores para pagarlos.

"Desventajas del mal otorgamiento del crédito."<sup>25</sup>

- El mal otorgamiento de crédito conlleva a pérdidas por cuentas incobrables.
- Costos de investigación de crédito del cliente.
- Gastos de cobranza.
- La financiación de las cuentas por cobrar.
- La investigación y operación de estos factores, disminuyen la tasa de rendimiento sobre la inversión de los accionistas.

### **3.4 Política de crédito.**

"Es la pauta que sigue una empresa, para determinar si debe concederse y el monto del crédito a un cliente."<sup>26</sup>

Los directivos de crédito tienen la autoridad para dar créditos a los clientes, pero se corren riesgos al no existir lineamientos que cumplan que respalden las decisiones para el otorgamiento de créditos, por ejemplo, se corre el riesgo de descapitalizar a la empresa por el exceso de cuentas incobrables, ocasionando pérdidas. Las políticas dicen como debe procederse de manera general y aún en algunos casos o en situaciones particulares.

Toda empresa que efectúe ventas a crédito debe establecer y mantener actualizada una política de crédito, a fin de que las decisiones individuales en este aspecto sigan un patrón consistente con las finalidades y políticas globales. En sentido estricto, sólo una empresa que efectúe ventas de contado puede permitirse no tener una política de crédito. Las políticas de crédito se interpretan y aplican a

<sup>25</sup> Moreno Fernández, Joaquín A. y Rivas Merino, Sergio. Op. Cit. (10). Página 61

<sup>26</sup> Perdomo Moreno, Abrahám. Elementos básicos de administración financiera. 9na. Edición. Ediciones Pema. México 2001. Página 294.

situaciones concretas, sirven de guía para determinar cómo manejar diferentes tipos de problemas, pero nunca ofrecen una solución definitiva, también pueden aplicarse a situaciones recurrentes, en donde no todas las decisiones de un ejecutivo de crédito caerán dentro del área de la política existente. Cuando se presenten nuevos tipos de situaciones, se deberá formular una nueva política.

Las políticas de crédito y cobranza afectan a la empresa en su conjunto, éstas deberán ser formuladas e implantadas oficialmente por el más alto nivel gerencial, con mayor frecuencia, serán el gerente de crédito y su personal los que determinen las políticas, consultando a los demás departamentos involucrados. También podrá nombrarse un comité, en el que participe el gerente de crédito y cobranza, el contralor y el director financiero. Cabe señalar que el modelo presentado anteriormente del comité se adaptará a las necesidades de cada empresa.

Los objetivos del establecimiento de las políticas de crédito son:

- Que el otorgamiento del crédito no quede al capricho del titular del departamento de crédito y cobranza o de otros ejecutivos de la empresa.
- Obtener a través de las ventas a crédito el máximo de utilidades posibles.
- Con las menores pérdidas posibles.
- Con el costo más bajo posible en cada operación.
- Al más bajo costo departamental.

Las principales variables que deben considerarse al evaluar la posibilidad de cambio en las políticas de crédito son:

**Volumen de ventas.** Al suavizar las políticas de crédito, las ventas aumentan, si se vuelven rígidas, las ventas disminuyen.

**Inversión en cuentas por cobrar.** El control o manejo de las cuentas por cobrar, constituye un costo para la empresa, básicamente atribuible a la pérdida de oportunidades de ganancias, resultado de la necesidad de congelar fondos en cuentas por cobrar. Cuanto mayor sea la inversión en cuentas por cobrar resultado de una política liberal mayor será su costo de manejo, cuanto menor sea la inversión en cuentas por cobrar resultado de una política restrictiva, menor será su costo de manejo.

**Gastos por cuentas incobrables.** La probabilidad de adquirir una cuenta mala como lo menciona el Dr. Gitman, aumenta cuando las políticas de crédito se suavizan y viceversa, en consecuencia las pérdidas por cuentas malas se espera que aumenten a medida que los estándares de crédito se hagan más flexibles y que disminuyan a medida que los estándares de crédito se hacen más rigurosos.

Por lo que respecta a la toma de decisiones de si una empresa debe o no suavizar sus políticas de crédito, deben compararse las utilidades marginales sobre las ventas con el costo de la inversión marginal en cuentas por cobrar. Por tanto si la contribución adicional a las utilidades es mayor que los costos marginales, las políticas deben suavizarse, en caso contrario, deberán permanecer sin cambios.

Cuando se modifican las políticas de crédito en una empresa, de una manera drástica, sin previo aviso, puede llevarla a la quiebra o verse afectada en su situación financiera, además de interpretarse como falta de seriedad, esto provoca un desconcierto entre los clientes por ello deben ser debidamente estudiados, examinando las consecuencias, es por esta razón que es recomendable como primer paso, el elaborar un proyecto de cambios que sea discutido de forma exhaustiva por todas aquellas personas afectadas y una vez aprobado el documento final, debe difundirse dicha información a los interesados fijando una fecha para su entrada en vigor.

### 3.4.1 Factores a considerar al elaborar las políticas de crédito liberales y restrictivas.

La aplicación por parte del gerente de crédito y cobranzas de las políticas de crédito requiere del uso de criterio, tomar las políticas de crédito y aplicarlas con rigor o bien con liberalidad puede ser perjudicial para la empresa, desde luego tampoco se trata de aplicar las políticas de crédito al libre albedrío del gerente de este departamento. Sin embargo, tanto las condiciones internas como las externas obligan a su constante modificación contando con la aprobación de sus superiores. Las políticas establecidas para un departamento de crédito pueden tomar las directrices conocidas como políticas liberales y políticas restrictivas, según la forma de otorgar los créditos. El adoptar una política liberal o restrictiva dependerá de la alta dirección o gerencia de crédito y la decisión se basa en una serie de factores y condiciones que se presenten en la empresa.

"Los factores que pueden influir en la aplicación liberal de la política de crédito son los siguientes."<sup>27</sup>

- Cuando el efectivo disponible (caja/bancos) de la empresa sea bajo y tenga un pasivo alto que venza a corto plazo (60 a 90 días próximos).
- Cuando la empresa tiene inventarios excesivamente elevados.
- Cuando los precios en las mercancías descieran.
- Cuando se desea crear un mercado de productos nuevos.
- Cuando en el tipo de industrias se requieran gastos de mercado elevados.
- Cuando se tiene que operar con fuertes volúmenes, con una alta carga fabril, con la necesidad de mantener un alto volumen de ventas para evitar pérdidas.
- Cuando declina la demanda del producto o es temporal.

<sup>27</sup> Villaseñor Fuente, Emilio. Op. Cit. (21). Página 28.

- Cuando el tipo de industria esté sujeto a cambios periódicos en el estilo o diseño de los productos, y corra el riesgo de sufrir fuertes pérdidas en mercancías en existencia que se queden sin vender.
- Debido a adelantos técnicos o nuevos inventos, que provoque que los productos se vuelvan obsoletos.
- Cuando la empresa se aproxime a su estación principal de ventas y su posición financiera no sea lo bastante fuerte para sostener el inventario que quede hasta la próxima temporada de ventas altas.
- Cuando la empresa pertenezca a un giro cuya competencia haga necesaria una política de crédito más liberal para obtener más clientes.
- Cuando las condiciones económicas generales sean favorables.
- Cuando exista una fuerte competencia.

Los factores que afectan una política restrictiva de crédito son:

- Cuando la situación financiera de la empresa sea desfavorable, tanto que no pueda asumir riesgos de crédito y tenga que vender sólo a los clientes más fuertes y sólidos.
- Cuando no sea posible elevar los inventarios y estos se encuentren en niveles bajos.
- Cuando exista una fuerte demanda del producto y no se pueda incrementar la producción para surtir los pedidos, a no ser en un largo periodo de tiempo.
- Cuando se vende un producto que dependa de un buen volumen de ventas, rotación rápida y constante del inventario, teniendo un pequeño margen de utilidad y que la política deba ser vender solamente a clientes seguros que acostumbren pagar a corto plazo.
- Cuando las condiciones económicas en general sean desfavorables.
- Cuando las condiciones económicas para los clientes sean desfavorables y la posibilidad de pérdidas por cuentas incobrables sea alta.
- Cuando se produzcan artículos con características específicas por el cliente y no pueda ser vendido a otros clientes.



- Cuando el pedido del cliente requiera diseños costosos, reparación, herramientas o más máquinas especiales.
- Cuando el producto elaborado tarde mucho en fabricarse.

### 3.5 La investigación del crédito.

Para otorgar un crédito sano, debe haber una adecuada y completa investigación previa, lo que constituiría la base para la recuperación de la cartera. Los problemas de la lenta recuperación de la cartera, tienen su origen cuando por descuido involuntario, negligencia o exceso de confianza se omite alguno de los requisitos fijados para el otorgamiento de créditos.

#### 3.5.1 Fuentes de investigación del crédito.

"La investigación puede darse por dos tipos de fuentes."<sup>28</sup>

- Informes de crédito directo.
- Informes de crédito indirecto.

La fuente de informes de crédito directo, tiene su origen dentro de la empresa de manera interna, entre ellos encontramos los siguientes:

- El pedido.
- La solicitud de crédito.
- La correspondencia o publicaciones confiables que se tengan en los archivos de la empresa.
- Los antecedentes que tenga el departamento de crédito y cobranza, ya sea el propio vendedor que se encargo de atenderlo y el mismo cobrador.
- Toda clase de registros que posea el departamento de crédito y cobranza.
- La información que posea el entrevistador del cliente.

<sup>28</sup> Molina Aznar, Víctor E. Ob. Cit. (20). Página 79.

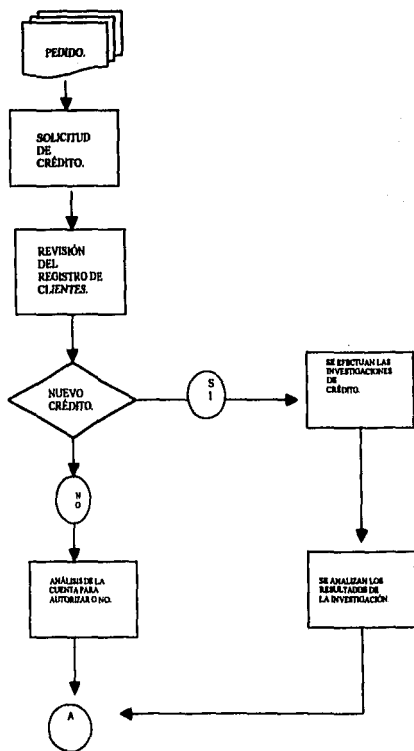
La fuente de informes de crédito indirecto tiene su origen fuera de la empresa o de forma externa, entre ellos tenemos:

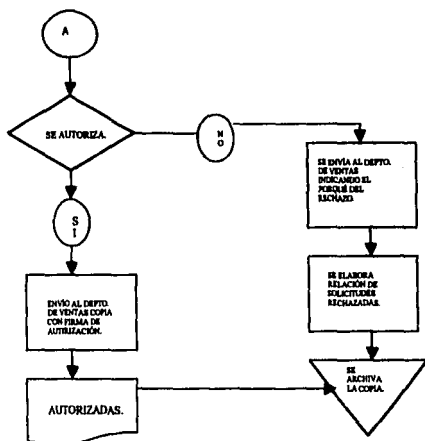
- Los banqueros.
- Los proveedores.
- Los competidores.
- Los familiares, amigos y conocidos del solicitante de crédito.
- Las agencias o personas dedicadas a la investigación del crédito.
- Publicaciones del diario oficial de la federación, boletines financieros.
- El arrendador del local en el que estuvo o está establecida la empresa o persona física.
- Los abogados y auditores.
- Los avalúos que se llegaron a obtener.
- Los inversionistas.
- El dictamen del Contador Público.
- La situación que presentan las acciones de la empresa en bolsa de valores.

### 3.6 La solicitud de crédito.

\* Con base a éste documento se inicia por así decirlo, el proceso de crédito que a continuación se describe.<sup>29</sup>

<sup>29</sup> Villaseñor Fuente, Emilio. Ob. Cit. (21). Página 118.





La solicitud de crédito nos provee de datos que una vez comprobados, permiten conocer al solicitante de crédito, ya que proporciona los elementos de juicio para autorizar, negar o modificar las condiciones de crédito solicitado. No existe un formato de aceptación general en su presentación, contenido y extensión, los datos y extensión del documento deben basarse en las necesidades de la empresa, a continuación se mencionan algunos de los datos que debe contener:

1. Nombre de la empresa.
2. Nombre de sus principales socios de la empresa, dirección y teléfono.
3. Dirección del establecimiento.
4. Registro federal de contribuyentes.
5. Breve descripción del giro de la empresa.
6. Antigüedad de la empresa.
7. Capital social.
8. Si cuenta con algún tipo de seguro y monto.
9. Monto del crédito solicitado.
10. Un mínimo de tres referencias comerciales de empresas que le otorguen crédito, mencionando nombre, dirección y teléfonos.
11. Un mínimo de tres referencias bancarias, mencionando nombre del banco, dirección, teléfonos y ejecutivo de cuenta.

Dentro de toda empresa las solicitudes de crédito deberán ser turnadas para su estudio, aprobación o desaprobación, según sea el caso; al departamento de crédito y cobranza. Se señala, que el principal objetivo de la solicitud de crédito, es valorar la capacidad de crédito del solicitante, verificar los datos proporcionados por él y conocer la historia como sujeto de crédito.

### **3.7 Análisis financiero.**

Técnica de la administración financiera, que tiene por objeto estudiar y evaluar el pasado económico-financiero de una empresa, para tomar decisiones y lograr objetivos preestablecidos.

### **Información cualitativa.**

"El estudio del análisis cualitativo se desarrolla sobre el conocimiento interno de la empresa, de los bienes o servicios que produce o comercializa, del entorno en que se desenvuelve, de la reputación moral y de la capacidad del ente acreedor."<sup>30</sup>

### **Información cuantitativa.**

"Los métodos de análisis financiero constituyen técnicas para conocer el impacto de las transacciones de la entidad sobre su situación financiera y resultados."<sup>31</sup>

Los métodos de análisis financiero vertical, comparan valores de estados financieros de una entidad económica que corresponden al mismo ejercicio contable como son; reducción a valores relativos, razones simples y razones estándar.

**1.Método de reducción a valores relativos (porcentajes).** Este método consiste en dividir cada una de las partes de un estado financiero entre el total o universo correspondiente, multiplicado el cociente por 100.

**2.Método de razones simples.** El método de razones simples es aquél por virtud del cual se establecen las relaciones existentes entre los diversos elementos que integran un estado financiero. Por tal motivo, debe entenderse por razón, índice o coeficiente, la relación que existe entre dos valores.

**3.Método de razones estándar.** Es el método de análisis por virtud del cual se predeterminan las relaciones ideales entre los diversos elementos que integran un estado financiero.

<sup>30</sup> Hernández Celis, M.A. y Hernández de la Portilla, A. Sistemas actuales de financiamiento. 1ra. Edición. Editorial ECASA. México 1992. Página 18.

<sup>31</sup> Elizondo López, Arturo. Proceso contable 2. 1ra. Edición. Editorial ECAFSA. México 1993. Página 374.

Los métodos de análisis horizontal, comparan valores de estados financieros de una entidad económica que corresponden a varios ejercicios contables, como son; diferencias, tendencias y gráficos.

**1.Método de diferencias.** El método de análisis financiero denominado de diferencias o de aumentos y disminuciones, es aquel por virtud del cual se comparan valores homogéneos de dos o más estados financieros.

**2.Método de tendencias.** "El método de tendencias estudia la trayectoria seguida por la entidad económica durante un período de tiempo determinado, infiriendo la proyección futura de la propia entidad. El método de tendencias se aplica tomando un determinado ejercicio contable como base, considerando a dicho ejercicio como universo (100%). Enseguida se determinan los números relativos (porcentajes), de los demás ejercicios, con relación al ejercicio contable como base."<sup>32</sup>

**3.Método gráfico.** Este método consiste simplemente en la representación gráfica de las cifras que arrojan los estados financieros y puede decirse que se encuentra relacionado con otros métodos de análisis.

➤ **Razones financieras básicas.**

El número de razones financieras que podrían crearse es prácticamente ilimitado, pero hay ciertas razones básicas que se usan con frecuencia, como lo menciona el Dr. Gitman y que son las siguientes; liquidez, actividad, endeudamiento y rentabilidad, que a continuación se presentan.

<sup>32</sup> Elizondo López, Arturo. Ob. Cit. (31). Página 385.

**Razones de liquidez.** Miden la capacidad de una entidad para cumplir a tiempo con sus obligaciones a corto plazo.

**Razones de actividad.** "Son aquellas que miden la eficiencia de las cuentas por cobrar, cuentas por pagar, la eficiencia del consumo de materiales de producción, ventas, activos, etc."<sup>33</sup>

**Razones de endeudamiento.** Indica el monto de dinero de terceros que se utilizan en el esfuerzo para generar utilidades.

**Razones de rentabilidad.** Permiten evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, activos o la inversión de los dueños.

A continuación se describirán algunas de las razones, aclarando que no son estas las únicas, ni necesariamente se aplican a todas las empresas:

**Razones de liquidez.**

a)Capital de trabajo = Activo circulante – pasivo a corto plazo

➤ Mide la habilidad para cubrir compromisos mediatos.

b)Solvencia =  $\frac{\text{Activo circulante}}{\text{Pasivo a corto plazo}}$

➤ Mide la capacidad de pago a corto plazo de la empresa.

c)Prueba de ácido =  $\frac{\text{Activo circulante} - \text{inventario}}{\text{Pasivo a corto plazo}}$

➤ Mide la capacidad de pago inmediata de la empresa.

<sup>33</sup> Perdomo Moreno Abrahán. Op. Cit. (26). Página 64.



$$d) \text{Disponible} = \frac{\text{Caja, bancos y valores}}{\text{Pasivo a corto plazo}}$$

- Mide el índice de liquidez disponible.

#### Razones de actividad.

$$a) \text{Rotación de inventario} = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventario}}$$

- Indica cuántas veces los inventarios se renuevan en un año.

$$b) \text{Antigüedad del inventario promedio.} = \frac{360}{\text{Rotación del inventario}}$$

- Indica el número promedio de días que un artículo permanece en el inventario de la empresa antes de venderse.

$$c) \text{Rotación de cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por cobrar}}$$

- Mide el número de veces que el saldo en cuentas por cobrar se renueva en un año.

$$d) \text{Período de cobranza promedio} = \frac{360}{\text{Rotación de cuentas por cobrar}}$$

- Mide en días la eficiencia del crédito a clientes.

$$e) \text{Período de pago promedio} = \frac{\text{Cuentas por pagar}}{\text{Costo de Ventas}} \times 360$$

- Mide la eficiencia del uso del crédito, es decir indica los días promedio en que se paga una cuenta por pagar en un año.

$$f) \text{Rotación de activos fijos} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Fijos}}$$

- Nos indica la eficiencia con que la entidad puede utilizar sus activos fijos a fin de generar ventas. Mientras más alta sea la rotación del activo fijo más eficiente se ha utilizado éste.

#### Razones de endeudamiento.

$$a) \text{Razón de endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$$

- Mide la proporción del total de activos aportados por los acreedores de la entidad, mientras mayor sea el índice, mayor será la cantidad de dinero de otras personas, que se esté utilizando para generar utilidades a los propietarios.

#### Razones de rentabilidad.

$$\text{Margen bruto de utilidades} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de Ventas}}{\text{Ventas}}$$

- Indica el porcentaje que queda sobre las ventas después de que la empresa ha pagado sus existencias. Es mejor mientras más altas sean las utilidades brutas.

$$\text{Margen de utilidad de operación} = \frac{\text{Utilidad de operación}}{\text{Ventas}}$$

- Representa las utilidades puras que gana la empresa en el valor de cada venta. Son utilidades puras en el sentido de que no tienen en cuenta cargos financieros o gubernamentales (impuestos o intereses). Es preferible un alto margen de utilidades de operación.

$$\text{Margen neto de utilidad} = \frac{\text{Utilidad después de impuestos}}{\text{Ventas}}$$

- Indica el porcentaje que queda en cada venta después de deducir todos los gastos incluyendo impuestos

### 3.8 Evaluación del riesgo.

Otorgar crédito implica riesgo, no existen bases sólidas en que se pueda soportar la decisión de crédito, la buena fe del deudor de pagar, además de una adecuada investigación, son considerados como puntos clave para soportar la decisión de crédito, aunque se reconoce que esta pudiera rendir resultados positivos a corto o largo plazo, o provocar que la recuperación de la cuenta se lleve a cabo con problemas. Por ello la gerencia de crédito y cobranza al elaborar las políticas y las condiciones para el otorgamiento del crédito, deben tomar en cuenta que el riesgo marcha paralelamente al otorgamiento del crédito, ya que prevalece al momento de otorgar el crédito y durante todo el tiempo que transcurre hasta su liquidación. El no aceptar ningún riesgo o no otorgar un crédito llevaría a las empresas a vender de contado, no debemos olvidar una verdad ya conocida; a

mayor riesgo mayor rentabilidad. Una de las principales funciones del gerente de crédito es analizar y determinar el grado de aceptación o cantidad de riesgo en cada caso, al considerar una cuenta nueva o la ampliación de un límite de crédito establecido.

### 3.8.1 Las 8 Ces del crédito.

"Procedimiento mediante el cual la gerencia de crédito de una empresa, evalúa, juzga y determina el grado de riesgo de crédito por conceder, aplicando los factores carácter, capacidad, capital, colaterales, condiciones, cobertura, consistencia y categoría o clasificación de clientes."<sup>34</sup>

#### ☛ **Carácter.**

Se refiere a los antecedentes de cumplimiento de pago del cliente para cumplir con sus obligaciones contractuales y morales, esta evaluación del carácter del cliente se basa en su historial de pago y en los procesos legales en su contra. El carácter de un individuo es el agregado de cualidades morales y mentales que lo identifican, así definido el carácter se considera crediticio cuando estas cualidades se combinan para hacer a alguien consciente de sus compromisos de crédito y deudas.

#### ☛ **Capacidad.**

La capacidad en crédito significa la posibilidad y facilidad para pagar una deuda a su vencimiento, se mide a través de las razones de liquidez y endeudamiento.

#### ☛ **Capital.**

Es la solidez financiera del solicitante de crédito, de acuerdo con su situación patrimonial, la evaluación del capital del solicitante se mide a través de las razones de pasivo a capital y rentabilidad.

<sup>34</sup> Perdomo Moreno, Abrahám. Op. Cit. (12). Página 166.

**☛ Colaterales.**

Son todos los activos con los que cuenta el solicitante y que pueden ser ofrecidos como garantía en caso de incumplimiento del crédito. A fin de evaluar el colateral de un solicitante, la información se toma del balance general en el renglón de activos, en avalúos del mismo y verificando que no existan demandas legales en contra de los mismos.

**☛ Condiciones.**

Se refiere al impacto de las tendencias económicas generales sobre la empresa tales como el entorno legal y político que engloba a la empresa del cliente y que afecta su capacidad de pago. La confianza en el crédito en parte depende del desenvolvimiento económico, que siempre entraña riesgo

**☛ Cobertura.**

Se refiere a los seguros y fianzas que tiene la empresa, o que exige a su cliente, para compensar las posibles pérdidas por cuentas incobrables.

**☛ Consistencia.**

"Duración, constancia y permanencia del cliente, de conformidad a los giros mercantiles y actividad que desarrolla."<sup>35</sup>

**☛ Categoría.**

"Se refiere a la clase de cliente bueno, regular, malo, dudoso y nuevo, como resultado de la investigación de la conducta basada en sus relaciones con la empresa. Estableciendo la clasificación de la siguiente manera:"<sup>36</sup>

Cliente bueno: Es aquel cliente cumplido que genera pagos en la fecha convenida o pactada.

<sup>35</sup> Perdomo Moreno Abrahám. Op. Cit. (12). Página 166.

<sup>36</sup> Ibidem.

**Cliente regular:** Se refiere a aquellos clientes que pagan no en la fecha convenida, pero cuando se va a atrasar en el pago nos avisa con anticipación para después cumplir con su pago.

**Cliente malo:** Es aquel que frecuentemente se atrasa en sus pagos, por lo general no se toma la molestia de avisar que no pagará y por consiguiente no cumple con sus promesas de pago, también se le conoce como cliente moroso.

**Cliente dudoso:** Es aquel tipo de cliente que tiene antecedentes y por lo mismo no podemos considerarlo como bueno, regular o malo.

**Cliente nuevo:** Es aquel que por primera vez va a efectuar operaciones con la empresa.

Es indispensable tomar en cuenta todos los factores anteriormente descritos para apreciar con claridad el riesgo, pero hay ocasiones en que diversos factores pueden concurrir o faltar en grados variables, no se puede pensar que el capital sea el factor primordial para el otorgamiento de crédito. Más bien se considera como un sustituto de urgencia, ya que el crédito se otorga esperando que se efectúen los pagos consecutivos necesarios para cubrir el adeudo, o el pago hecho en su totalidad, de esta manera se efectuarán subsecuentes compras y pagos. Por tanto la capacidad tiene mayor relevancia del capital, este asunto puede plantearse de la manera de pensar de algunos ejecutivos en donde afirman que si un individuo tiene la capacidad de pago, se le podrá obligar a pagar mediante acción legal.

### **3.9 Las condiciones de crédito.**

Las condiciones de crédito establecen los términos de pago que se estipulan para todos los clientes a crédito. Cubren tres aspectos, el descuento por pronto pago, el período de descuento por pronto pago y el período de crédito.

### 3.9.1 Descuento por pronto pago.

Los descuentos otorgados por pronto pago son decisiones motivadas por el incentivo, mediante el cual los clientes cubren sus cuentas por pagar por un valor menor al precio de venta de la mercancía, si el pago se hace anticipadamente dentro de un cierto número de días, contados a partir del comienzo del periodo del crédito. Al decir 2/10 neto 30 días, significa 2% de descuento, si el cliente paga su factura dentro de los diez días siguientes a la iniciación del periodo de crédito, si el cliente no aprovecha el descuento por pronto pago deberá pagar la suma total dentro de los 30 días siguientes a la iniciación del periodo de crédito.

"Cuando la empresa introduce o incrementa un descuento por pronto pago debe considerar los siguientes efectos en las utilidades".<sup>37</sup>

VARIABLE	DIRECCIÓN DEL CAMBIO	EFECTO EN LAS UTILIDADES
VOLUMEN DE VENTAS.	INCREMENTO	POSITIVO
PERÍODO PROMEDIO DE COBRO.	DECREMENTO	POSITIVO
ESTIMACIÓN DE CUENTAS MALAS.	DECREMENTO	POSITIVO
UTILIDAD POR UNIDAD.	DECREMENTO	NEGATIVO

<sup>37</sup> J. Gitman, Lawrence. Op. Cit. (19). Página 223.

### 3.9.2 Período de descuento por pronto pago.

Dicho período especifica el número máximo de días después de la iniciación del período de crédito en que puede aprovecharse el descuento por pronto pago. Si por ejemplo, el período de descuento por pronto pago se incrementara, serían de esperarse los siguientes cambios:

VARIABLE	DIRECCIÓN DEL CAMBIO	EFECTO EN LAS UTILIDADES
VOLUMEN DE VENTAS.	INCREMENTO	POSITIVO
PERÍODO PROMEDIO DE COBRO DEBIDO A QUE QUIENES NO TOMARON EL DESCUENTO ANTERIOR, LO HACEN AHORA Y PAGAN CON MAYOR PRONTITUD.	DECREMENTO	POSITIVO
ESTIMACIÓN DE CUENTAS MALAS.	DECREMENTO	POSITIVO
UTILIDAD POR UNIDAD.	DECREMENTO	NEGATIVO
PERÍODO PROMEDIO DE COBRO DEBIDO A QUE LOS QUE NO TOMAN EL DESCUENTO ACTUAL, AÚN OBTIENEN EL DESCUENTO POR PRONTO PAGO ANTERIOR Y PAGAN MÁS TARDE.	INCREMENTO	NEGATIVO



### 3.9.3 El período de crédito.

El período de crédito, es el número de días que transcurren hasta que se requiere el pago total.

Los cambios en los períodos de crédito tienen efectos en la rentabilidad de una empresa. Al aumentar la duración del período de crédito tendría los siguientes efectos:

VARIABLE	DIRECCIÓN DEL CAMBIO	EFECTO EN LAS UTILIDADES.
VOLUMEN DE VENTAS.	INCREMENTO	POSITIVO
PERÍODO PROMEDIO DE COBRO.	INCREMENTO	NEGATIVO
ESTIMACIÓN DE CUENTAS MALAS.	INCREMENTO	NEGATIVO

# Capítulo 4.

## Cobranza.

#### 4.1 Generalidades.

"La cobranza es el sistema administrativo que tiene por objeto recuperar el importe de las ventas en la fecha de vencimiento."<sup>38</sup> Para que el departamento de cobranza pueda llevar a cabo su función, necesita tener facultades que le permitan presionar al cliente en forma adecuada y lograr la recuperación del crédito pendiente. Dentro de esas facultades, se encuentran las siguientes.

1. Enviar cartas de cobranza.
2. Notificar al departamento de crédito para que reduzca, suspenda o cancele el crédito otorgado a un cliente moroso, cuando a su juicio sea incosteable o peligroso seguir manejándolo.
3. Aceptar mercancías u otros objetos a clientes, para la recuperación parcial o total de sus saldos.
4. Turnar por la vía legal el cobro de las cuentas morosas que lo ameriten.

#### 4.2 Requisitos de la cobranza.

"La cobranza debe reunir tres requisitos."<sup>39</sup>

**Adecuada**, el modo o estilo de la cobranza tiene que estar de acuerdo al tipo de cliente de que se trate.

**Oportuna**, se refiere a que la cobranza se efectúe en el día y hora señalados.

**Completa**, es responsabilidad del departamento de crédito y cobranzas recuperar en su totalidad la cartera de la empresa.

<sup>38</sup> Montaña García, Agustín. Administración de la Cobranza. 1ra. Edición. Editorial Trillas. México 1987. Página 58.

<sup>39</sup> Molina Aznar, Víctor E. Estrategias de cobranza en época de crisis. 1ra. Edición. Grupo Editorial ISEF. México 1995. Página 13.

Es muy frecuente que los clientes dejen pendientes de pago partidas de mediano o pequeño monto, con el objeto de que al paso del tiempo se olviden y se vean sujetas a un ajuste, o bien sean canceladas. Frecuentemente la atención se centra a las partidas de elevado monto y se van olvidando las pequeñas. Así con el paso del tiempo, terminan siendo pérdidas por cuentas incobrables. La responsabilidad del departamento de crédito y cobranza, es recuperar las cuentas y documentos por cobrar en su totalidad y no permitir que sus finanzas sufran algún deterioro por no hacer una cobranza completa.

La cobranza debe ser hecha de tal manera que el cliente se sienta estimulado y por lo tanto satisfecho debido a la atención que recibió de todo el personal de la empresa. Existe una frase que dice que en una empresa todo el mundo vende y así es, en la cobranza también se hace labor de ventas, pues si un cliente está terminando de cubrir su cuenta puede ser invitado para que visite el negocio por razón de alguna promoción especial, porque ya se tiene en existencia lo que deseaba adquirir, o bien porque se dejó en su mente una excelente imagen de la empresa debido a que se llevó acabo con él una labor de cobro hecha con sentido profesional, las bases para una cobranza son, la investigación de crédito, el cumplimiento de los tratos de la venta, postventa y realizar el cobro. Si hubo una omisión al realizar la investigación correspondiente, por ejemplo haberse otorgado un crédito sin que el deudor tuviere la capacidad debida para pagar sus compromisos, tuvo un vicio de origen. Frecuentemente se inicia la labor de cobro con mucha energía, sin embargo, poco tiempo después se va abandonando esta tarea hasta que llega el momento en que las gestiones para recuperar una cuenta no continúan.

Los beneficios del buen cobro son asegurar efectivo disponible para hacer frente a las obligaciones a corto plazo, las consecuencias de no cobrar o no hacerlo a tiempo, ayuda a que se pierdan las ventas, porque al existir cuentas atrasadas no se autorizan nuevos créditos, existe la probabilidad de que haya pérdidas por cuentas incobrables, se dificulta el manejo interno del departamento de crédito y cobranza,

ya que quedan cuentas sin saldarse, incrementándose su número. Cuando la recuperación de las cuentas no se efectúa o no se hace a tiempo, la empresa proveedora tiene que pagar intereses a los bancos y el dinero por cobrar pierde capacidad de compra debido a la inflación, además los clientes no suelen pagar los intereses normales, mucho menos los moratorios.

#### 4.3 Factores internos y externos que afectan la cobranza.

Existen factores internos y externos que afectan la cobranza y que deben tenerse presentes, si bien no para justificar la situación, sí al menos para explicarla y además adoptar las medidas adecuadas para subsanar los problemas con anticipación debida evitando que la empresa llegare a encontrarse en una situación financiera difícil. Los factores internos se refieren a todo aquello que tiene origen dentro de la empresa y que se refleja en una cobranza lenta, la pérdida de algunas cuentas o el recurrir a procedimientos legales de cobro, dentro de los factores internos que afectan la cobranza están los siguientes:

- La mala calidad del producto que se ofrece a los clientes.
- Promesas indebidas no cumplidas por parte de los vendedores, o bien por parte del personal del departamento de crédito y cobranza.
- Por las falsedades de los vendedores respecto a las características y los beneficios de los bienes y servicios vendidos.
- Por no haberse prestado el servicio o si éste no fue satisfactorio para el cliente.
- Debido al mal trato a los clientes por parte del cobrador o por el personal del departamento de crédito y cobranza.

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

Los factores externos se refieren de manera general, a aquellos que afectan a todos los negocios y se pueden referir a los siguientes:

- Una situación económica mala en alguna o algunas regiones o todo el país.
- La agitación política prevaeciente en la población donde está asentado el negocio de un cliente, o en el ámbito nacional.
- Pérdidas producidas debido a los fenómenos meteorológicos.
- Explosión o incendio en el establecimiento de un cliente.
- Conflictos laborales en determinada empresa o rama industrial.
- Incumplimientos por parte de los proveedores de la empresa que llevan a ésta a su vez, a no cumplir los tratos con sus clientes.

#### 4.4 Políticas de cobro.

"Las políticas de cobro de una entidad, son los procedimientos que esta sigue para cobrar sus cuentas por cobrar a su vencimiento."<sup>40</sup>

Tres puntos a considerar al elaborar las políticas de cobranza son:

- 1) Las condiciones de venta establecidas por la empresa, pudiendo variar en cuanto al plazo y los porcentajes de descuento.
- 2) Los plazos de cobro, que significa determinar cuándo y cómo se hará el primer esfuerzo de cobro y
- 3) Otro punto a considerar es la actitud de la empresa respecto a la aceptación o rechazo de pedidos complementarios de un cliente con saldos vencidos.

<sup>40</sup> J. Gitman, Lawrence. Op. Cit. (19). Página 226.

#### **4.5 Modalidades de procedimientos de cobro.**

Normalmente se emplean varias modalidades de procedimientos de cobro, a medida que una cuenta envejece más y más, la gestión de cobro se hace más personal y más estricta. A continuación se presentan modalidades de los procedimientos básicos de cobro:

##### **☐ Envío de estados de cuenta mensual.**

Se debe mantener enterado al cliente de sus saldos con la entidad, para que en el caso de algún error u omisión, se tenga tiempo de hacer aclaraciones sin que se venzan los documentos. Se puede incluir en el estado de cuenta las partidas vencidas y las que están próximas a vencer.

##### **☐ Detener embarques.**

Cuando un cliente se atrasa en los pagos, un método para hacer que cumpla con las condiciones de crédito es detenerle momentáneamente la prestación de servicios o el envío de mercancías, según fuere el caso, en tanto el gerente de crédito y cobranzas lleva a cabo una completa investigación del caso. Como resultado de ella, podría decidir suspenderle todos los embarques y la prestación de servicios hasta que su cuenta esté al día o bien podría decidir seguirle despachando la mercancía o el servicio que requiere con el acuerdo de surtirle el pedido actual contra reembolso más una suma determinada a cuenta de lo que adeuda. Por ello en caso de no tomar el acuerdo de suspender los embarques, no se debe comunicar la medida con anticipación ya que pondría en guardia al deudor. Desde luego que el proceder de esta manera debe ser bien meditado por ser extrema, ya que se trata de una medida drástica y por lo mismo, nada grata a un cliente, pero si este ha dado motivos suficientes para adoptarla y su reacción es negativa y aún agresiva ante las gestiones insistentes de cobro, lo mejor es borrarlo de la lista de clientes.

**☒ La cancelación del crédito.**

Si el cliente por sistema proporciona cheques postfechados y resultan rechazados por el banco por insuficiencia de fondos y para ser canjeados por efectivo resulta una tarea difícil porque el cliente es insolvente, no vale la pena continuar teniéndolo en la cartera, lo mejor es cobrarle a como dé lugar y cancelarle el crédito.

**☒ Envío de cartas de recordatorio de pago.**

Es necesario enviar cartas de recordatorio de su adeudo con la entidad, si hace caso omiso, se le enviará otra carta con un carácter más exigente.

**☒ Las llamadas telefónicas.**

Se deben hacer recordatorios por medio de llamadas telefónicas, ya que hace posible tener trato directo con el personal de pagos del cliente y así obtener mejores resultados.

**☒ Visitas personales de los funcionarios de la empresa.**

Enviar a un empleado de cobranza o representante de ventas a visitar personalmente al cliente que no ha cumplido con su pago, logra en la mayoría de los casos un pago de contado e inmediato del adeudo. Si el cliente no paga el adeudo, en ese momento se debe buscar obtener los documentos (títulos de crédito), para asegurar el pago en una fecha futura con ciertos intereses.



## El empleo de agencias de cobranzas

La entidad recurre a una agencia de cobranza o a un abogado para garantizar su pago mediante bienes que soporten el adeudo aunque se tengan que pagar altos honorarios y recibir una cantidad menor a la adeudada.

### Recurso legal

Cuando se llega a los extremos con los clientes los cuales se niegan rotundamente a pagar su deuda, se recurre al recurso legal, pero esta técnica es riesgosa ya que se puede llegar a eliminar la posibilidad de intercambios comerciales o arreglos futuros, sin garantizar el pago de la deuda.

## 4.6 Análisis de antigüedad de saldos.

Para garantizar un buen trabajo de cobranza y un adecuado control de las cuentas de clientes, debe llevarse un estricto registro de aquellas cuentas que han permanecido insolutas excediendo las condiciones normales de venta y que ya están vencidas. A esto se llama determinar la antigüedad de los saldos de las cuentas por cobrar, en la mayoría de los negocios se hace cada mes, aún cuando puede llevarse a intervalos más cortos o más largos para llenar las necesidades particulares de cada empresa. La antigüedad de cuentas significa su separación en diferentes categorías; primero las cuentas que están dentro de los términos y no están vencidas, después las de 1 a 30 días vencidas, las de 30 a 60 días vencidas, las de 60 a 90 días vencidas y así sucesivamente.

El diseño de la antigüedad de saldos generalmente contiene la siguiente información:

Número de cuenta del cliente.

- Nombre, razón o denominación social.
- Importe por vencer.
- Importe vencido de 30 a 60 días.
- Importe vencido de 60 a 90 días.
- Importe vencido de 90 a 120 días.
- Importe vencido a más de 120 días.

Los datos contenidos pueden variar dependiendo de las necesidades de cada empresa, los listados tienen una presentación horizontal y al final del listado se obtienen los totales por cada columna donde se puede conocer con toda precisión el estado de la cartera de los clientes. A continuación se muestra un ejemplo:

CIA. X. S.A. de C.V.

Análisis de antigüedad de saldos.

Fecha: \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ del 20\_\_

NOMBRE DEL CLIENTE	IMPORTE POR VENCER	30 A 60 DÍAS	60 A 90 DÍAS	90 A 120 DÍAS	MÁS DE 120 DÍAS	TOTAL
EL FAVORITO, SA. DE C.V.						
FACTURA 1827	2,500		500		700	3,700
FACTURA 1708	1,200	1,050		500	800	3,550
FACTURA 1416	3,000	2,000			200	5,200
FACTURA 2825	2,450		1,250			3,700
TOTAL IMPORTE	9,150	3,050	1,750	500	1,700	16,150
TOTAL %	56.66	18.69	10.84	3.09	10.52	100

#### **4.7 Factoraje financiero.**

⌘ **Fundamento legal.**

**Artículo 5° de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito.** Se requerirá autorización de la secretaría de hacienda y crédito público, para la constitución y operación de empresas de factoraje financiero.

**De acuerdo a la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito.**

⌘ **Objeto social.**

**Artículo 45-a.** Las sociedades que disfruten de autorización para operar como empresas de factoraje financiero, sólo podrán realizar las operaciones siguientes:

I. Celebrar contratos de factoraje financiero, entendiéndose como tal, para efectos de esta ley, aquella actividad en la que mediante contrato que celebre la empresa de factoraje financiero con sus clientes, personas morales o personas físicas que realicen actividades empresariales, la primera adquiera de los segundos, derechos de crédito relacionados a proveeduría de bienes, de servicios o de ambos, con recursos provenientes de las operaciones pasivas a que se refiere éste artículo.

**Artículo 45-b.** Por virtud del contrato de factoraje, la empresa de factoraje financiero conviene con el cliente en adquirir derechos de crédito que éste tenga a su favor por un precio determinado o determinable, en moneda nacional o extranjera, independientemente de la fecha y la forma en que se pague, siendo posible pactar cualquiera de las modalidades siguientes:

1. Que el cliente no quede obligado a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero, o

2. Que el cliente quede obligado solidariamente al deudor, a responder del pago puntual y oportuno de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero.

La administración y cobranza de los derechos de crédito, objeto de los contratos de factoraje, deberá ser realizada por la propia empresa de factoraje financiero. La secretaría de hacienda y crédito público, mediante reglas de carácter general, determinará los requisitos, condiciones y límites que las empresas de factoraje deberán cumplir para que la citada administración y cobranzas se realicen por terceros.

**Artículo 45-d.** Sólo podrán ser objeto de contrato de factoraje, aquellos derechos de crédito no vencidos que se encuentren documentados en facturas, contrarrecibos, títulos de crédito o cualquier otro documento, denominado en moneda nacional o extranjera, que acredite la existencia de dichos derechos de crédito y que los mismos sean el resultado de la proveeduría de bienes, de servicios o de ambos proporcionados por personas nacionales o extranjeras.

**Artículo 45-e.** Los clientes estarán obligados a garantizar la existencia y legitimidad de los derechos de crédito al tiempo de celebrarse el contrato de factoraje financiero.

**Artículo 45-i.** La transmisión de derechos de crédito a la empresa de factoraje surtirá efectos frente a terceros, desde la fecha en que haya sido notificado el deudor.

**Artículo 45-j.** El deudor de los derechos de crédito transmitidos a una empresa de factoraje financiero, libera su obligación pagando al acreedor original o al último titular, según corresponda, mientras no se le haya notificado la transmisión.

**Clasificación:**

**Factoraje con recurso.** El factor adquiere las cuentas por cobrar, pero el cedente se obliga solidariamente con el deudor a responder del pago puntual y oportuno de los derechos de crédito transmitidos al factor.

**Factoraje sin recurso.** El cedente no queda obligado a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos a la empresa factor.

**Factoraje a proveedores.** Convenio que un factor celebra con una empresa de gran arraigo y solvencia (cadenas comerciales), con el objeto de apoyar a sus proveedores al adquirir la empresa de factoraje los pagarés emitidos por la empresa (cadena comercial), antes del plazo contratado, efectuando el pago total para después cobrarlo a la empresa (cadena comercial).

**Factoraje internacional.** Procedimiento o herramienta de financiamiento mediante el cual el exportador asegura sus riesgos de crédito al cien por ciento de su exportación delegando gestiones de cobranza y administración de las cuentas por cobrar a la empresa factor que con su social corresponsal factor importadora, da seguimiento a la recuperación de las cuentas en el país del cliente.

**Ventajas.**

- ⇒ Capacidad que confiere a la entidad para convertir inmediatamente en efectivo las cuentas por cobrar.
- ⇒ Asegura un patrón conocido de flujos de efectivo.
- ⇒ El factor asume todas las funciones de análisis de crédito de la entidad, cuando determina cuáles cuentas son riesgos de crédito aceptable.

**Desventajas.**

- ⤵ El costo financiero es elevado para la empresa de factoraje, debido a los diferentes servicios que ofrece.
- ⤵ Cuando se otorgan plazos muy cortos de financiamiento, aumenta la comisión que cobra el factor.
- ⤵ La selectividad de los documentos por el factor, no aporta reducción de costos de cobranza.
- ⤵ El factor puede no aceptar algunos documentos de su cliente (cedente) o pedir para la operación la opción con recurso.
- ⤵ Quedan excluidas las operaciones relativas a productos perecederos y las de largo plazo.

"A continuación se mencionan algunas empresas de factoraje financiero según el catálogo del Sistema financiero mexicano."<sup>41</sup>

<sup>41</sup> Internet. [www.shcp.gob.mx/servs/casfim/sector19.html](http://www.shcp.gob.mx/servs/casfim/sector19.html)

## Empresas de Factoraje Financiero

Clave	Razón Social	Nombre Corto	Status
19-007	Aserfinco Factoraje Financiero, S.A. de C.V.	--	En Operación
19-008	Heller Financial (México), S.A. de C.V.	HELLER FINANCIAL	En Operación
19-009	Factoraje Bancrecer, S.A. de C.V.	--	En Operación
19-017	Crédito Real, S.A. de C.V.	--	En Operación
19-021	Value Factoraje, S.A. de C.V.	--	En Operación
19-022	Caterpillar Factoraje Financiero, S.A. de C.V.	--	En Operación
19-035	Factoraje Bancomer, S.A. de C.V.	--	Fusionada
19-038	Factor Banorte, S.A. de C.V.	--	En Operación
19-043	Factoraje Mifel, S.A. de C.V.	--	En Operación
19-045	IXE Factor, S.A. de C.V.	--	Fusionada
19-060	Factor Margen, S.A. de C.V.	--	En Operación
19-061	Factoraje Afirme, S.A. de C.V.	--	En Operación
19-062	Factoring Comercial América, S.A. de C.V.	--	En Operación
19-073	Factor Quadrum de México, S.A. de C.V.	--	En Operación
19-090	Servicios de Factoraje Associates, S.A. de C.V.	--	En Operación
19-092	Factoring Corporativo, S.A. de C.V.	FC	En Operación
19-101	Factoring Santander Mexicano, S.A. de C.V.	--	En Operación
19-112	GE Capital Factoring, S.A. de C.V.	--	En Operación
19-118	Mex Factor, S.A. de C.V.	MF	En Operación
19-124	Paragon Factor de México, S.A. de C.V.	PARAGON FACTOR	En Operación
19-141	Transamerica Distribution Finance Factoraje, S.A. de C.V.	--	En Operación
19-142	Factor Banregio, S.A. de C.V.	--	En Operación

*Caso práctico*  
*aplicado a*  
*Química, S.A.*  
*de C. V.*



## QUÍMICA, S.A. DE C.V.

### ANTECEDENTES

Química, S.A. de C.V., es una empresa cien por ciento mexicana, constituida en el año de 1997, dedicada a la elaboración de productos químicos para la industria textil. Química, S.A. de C.V., ofrece además de una gama de productos para la industria textil, servicios especializados en cuanto a la utilización, uso y pruebas de nuestros productos a través de nuestros vendedores. Contamos con amplia experiencia en el mercado, diariamente dirigimos nuestros esfuerzos para establecer relaciones cordiales, estrechas y de largo plazo, basadas en el respeto de acuerdos de mutua conveniencia con las empresas y personas con las que interaccionamos.

La filosofía de trabajo de Química, S.A. de C.V. y su personal tiene como premisas básicas la seguridad, el cuidado del medio ambiente, la calidad y el servicio al cliente, dentro de un marco de mejora continua. Además, mantenemos programas permanentes de capacitación hacia nuestro personal, dichos programas garantizan la continuidad de nuestra actividad en estricto apego a nuestras políticas y procedimientos de trabajo.

La empresa esta orgullosa de contar con una plantilla de personas altamente comprometidas a cumplir en forma competitiva con las necesidades y expectativas del cliente, logrando su satisfacción, por lo que queremos constituirmos y mantenernos sostenidamente como su mejor opción de abasto y servicio.

Química, S.A. de C.V., sabe que el presente y futuro de la empresa depende de la satisfacción de nuestros apreciables clientes, por lo que nuestro equipo de vendedores, directivos y demás personal que laboramos aquí, nos comprometemos a brindarle un servicio de calidad integral.

#### MERCADO:

Química, S.A. de C.V., sirve a las industrias productoras de :

- Hilos.
- Fibras textiles y naturales.
- Fibras sintéticas y artificiales.
- Fibras celulósicas
- Procesos de fabricación de hilos, telas y mezclilla.

Las zonas en las que se tiene mayor presencia son el Distrito Federal, Estado de México y Puebla.

#### MISIÓN:

Química, S.A. de C.V., es una empresa mexicana fundada para ofrecer y proveer productos químicos y servicios útiles de excelente calidad, soportado por una tecnología vanguardista que satisfaga las necesidades de la industria textil, generando fuentes de trabajo y aportando de su parte el mejor esfuerzo para el bienestar de todos sus integrantes.

**VISIÓN:**

En Química, S.A. de C.V., nos proponemos ser la empresa líder en la fabricación y distribución de productos químicos para la industria textil a nivel mundial.

**TIPOS DE PRODUCTOS QUE SE ELABORAN EN QUÍMICA S.A. DE C.V.**

Detergente tenso-activo aniónico, no iónico y agentes copulares sinergizantes, para fibras textiles y naturales.

Agente auxiliar de baja espuma para el lavado de fibras textiles o naturales como sintéticas artificiales.

Agente humectante para procesos en húmedo sobre fibras celulósicas.

Antiespumante de silicón en emulsión de alta estabilidad para sistemas donde la compatibilidad es crítica, aplicación directa soluble en agua.

Auxiliar útil para eliminar las cargas estáticas provocadas por el frote o rozamiento mecánico.

Agente de gran capacidad deslizante para hilo y tela.

Auxiliar textil, integrado para ser aplicado en procesos de fabricación de mezclilla.

El proceso de fabricación es básicamente mediante la adición de líquidos o sólidos, controlando la reacción y el ajuste de volumen.

**ACTUALES POLÍTICAS EN CUANTO AL CRÉDITO.**

1. Para considerar a un cliente como prospecto, el área de crédito, requerirá de los agentes de ventas, la siguiente documentación:

Solicitud de crédito de Química, S.A. de C.V. (Anexo 1)

Copia de los estados financieros.

Copia de comprobante de domicilio

Copia de RFC.

Copia de poderes de las personas que suscriben los títulos de crédito.

2. La investigación de crédito la realizará el departamento de crédito y cobranza.

3. Los créditos son otorgados a los clientes que muestren tener capacidad de pago.

4. Serán autorizados los créditos a los clientes por el Director General y en ausencia por el Departamento de Crédito y Cobranza junto con Contraloría.

5. El límite de crédito será de 30 días.

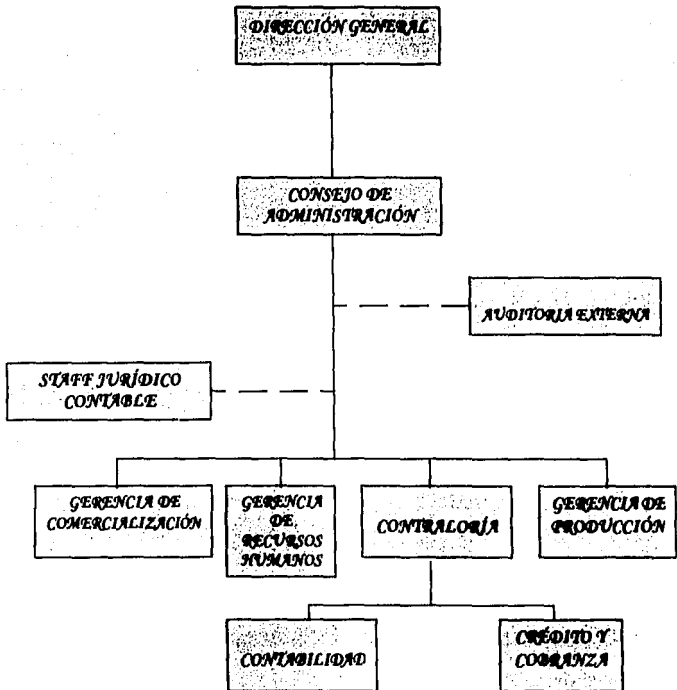
6. En caso de clientes nuevos se requiere que las dos primeras compras sean de contado, hasta conocer en cierto grado la responsabilidad de pago del solicitante de crédito.

**ACTUALES POLÍTICAS EN CUANTO A LA COBRANZA.**

1. La labor de cobranza será dirigida por el departamento de crédito y cobranza.
2. Para asegurar el buen cobro se deberán presentar a revisión las facturas con sello que ampare la recepción de material por parte de los clientes y la orden de compra con el número de pedido del cliente en el día y hora señalados.
3. Realizar arqueos controladores de los documentos que representan cuentas por cobrar semanalmente.
4. Todo cobro será depositado en la cuenta bancaria autorizada por el Director General.

**ESTA TESIS NO SALE  
DE LA BIBLIOTECA**

## UBICACIÓN EN EL ORGANIGRAMA DEL DEPARTAMENTO DE CRÉDITO Y COBRANZA.



**DESARROLLO DE ACTIVIDADES.**

El departamento de crédito y cobranza de la empresa es manejado por una persona que desarrolla sus funciones mediante actividades empíricas, ya que el dueño es quien personalmente se encarga de autorizar los créditos sin investigación previa, esto significa que no se llenan solicitudes, ni se realizan investigaciones a los clientes para certificar su capacidad de pago. Lo cual significa que se le ha dado prioridad a la generación de ventas más, que al asegurarse mediante una investigación y análisis de crédito de la capacidad de pago de los clientes y evitar ventas riesgosas.

La cobranza ha sido deficiente, razón por la cual se han incrementado las cuentas por cobrar, debido a la falta de información. La cobranza que se realiza es mediante un cobrador y enlaces telefónicos. Se reconoce la habilidad del dueño, para vender pero no así para cobrar, situación que ha provocado que la empresa otorgue créditos con excesiva benevolencia y optimismo, los cuales no han sido recuperados con oportunidad.

## PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

Actualmente la empresa tiene serios problemas, al no estar cobrando en las épocas de vencimiento las cantidades respectivas, detectándose un atraso en la cartera con relación a la política de crédito. Lo anterior nos ocasiona severos problemas de liquidez para cubrir oportunamente los pasivos a corto plazo a medida que vencen. Por lo anterior es necesario determinar las causas que originan los retrasos en la cobranza y evitar un mayor atraso así como recuperar los saldos vencidos a la brevedad. El accionista mayoritario que administra la empresa, ha encargado al departamento de contabilidad, identifique los problemas reales existentes y le proponga soluciones que permitan la recuperación de los saldos. Surgiendo las siguientes preguntas:

¿Cuál es la situación de la empresa en cuanto a su liquidez, actividad, endeudamiento y rentabilidad?

¿Cuál es el ciclo de caja que presenta la entidad para el año 2001?

¿Cuál es el atraso en antigüedad de saldos que tiene la cartera de clientes al 31 de diciembre del 2001?

¿Cuál es el atraso que se tiene en la cartera por antigüedad de saldos en importe y porcentajes?

¿Cuáles son las causas que generan atraso en los pagos de los clientes?

¿Se cumplen las políticas de crédito y cobranza? ¿Existen normas inflexibles que se cumplan?



Se realizó un análisis de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas aplicado a Química, S.A. de C.V.

Fortaleza internas	Debilidades internas
<p>Buena imagen de los clientes.  Personal obrero capacitado.  Precios de competencia.  Cuenta con personal capacitado en el departamento de control de calidad.  Cuenta con financiamiento interno.</p>	<p>Salarios bajos.  Falta de comunicación.  Falta de información oportuna.  Administración empírica (empresa familiar).  Nivel de inventarios excesivos.</p>
Oportunidades Externas	Amenazas externas
<p>Cuenta con literaturas técnicas y hojas de seguridad de todos los productos.  Atender a grupos adicionales de clientes en Moroleón, Guanajuato.  Posibilidad de expandir la línea de productos para satisfacer una gama mayor de necesidades de los clientes.</p>	<p>Diversidad de productos sustitutos que difieren en las especificaciones del producto.  No todos los proveedores cuentan con literaturas técnicas.  Falta de publicidad adecuada.</p>

La compañía cuenta con la siguiente información financiera que se compone de los estados de situación financiera y estados de resultados para los ejercicios correspondientes a los años 1999, 2000 y 2001.

# QUÍMICA, S.A. DE C.V.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA COMPARATIVO AL 31 DE DICIEMBRE DE LOS AÑOS 1999, 2000 Y 2001.

	1999	2000	2001
<b>ACTIVO</b>			
<b>ACTIVO CIRCULANTE</b>			
CAJA	2,500	2,500	2,500
BANCOS	71,785	62,621	79,673
CLIENTES	870,539	993,151	1,188,140
ESTIMACIÓN PARA CITAS DE COBRO DUDOSO	-115,189	-120,409	-125,171
DEUDORES DIVERSOS	66,809	23,117	34,479
INVENTARIOS	561,498	484,576	375,929
<b>TOTAL ACTIVO CIRCULANTE</b>	<u>1,457,942</u>	<u>1,445,556</u>	<u>1,555,550</u>
<b>ACTIVO FIJO</b>			
MUEBLES Y ENSERES	168,573	218,162	296,325
DEP. ACUM. MUEB. Y EN.	-47,714	-69,530	-97,086
MAQUINARIA Y EQUIPO	688,259	870,633	1,086,554
DEP. ACUM. MAQ. Y EQ.	-220,791	-298,735	-407,391
EQ. DE TRANSPORTE	573,824	783,823	1,086,223
DEP. ACUM. EQ. DE TRANS.	-197,436	-246,795	-394,872
EQUIPO DE COMPUTO	255,638	307,207	427,206
DEP. ACUM. EQ. DE COM.	-121,978	-151,799	-234,258
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>	<u>1,098,375</u>	<u>1,412,966</u>	<u>1,764,701</u>
<b>ACTIVO DIFERIDO</b>			
GASTOS DE INSTALACIÓN	14,525	34,545	43,114
AMORT. ACUM. Gtos. INST.	-1,358	-2,358	-4,513
<b>TOTAL ACTIVO DIFERIDO</b>	<u>13,167</u>	<u>32,187</u>	<u>38,601</u>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<u><u>2,569,484</u></u>	<u><u>2,890,709</u></u>	<u><u>3,358,852</u></u>

# QUÍMICA, S.A. DE C.V.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA COMPARATIVO AL 31 DE DICIEMBRE DE LOS AÑOS 1999, 2000 Y 2001.

	1999	2000	2001
<b>PASIVO</b>			
<b>PASIVO A CORTO PLAZO</b>			
PROVEEDORES	893,738	941,281	975,139
ACREEDORES DIVERSOS	388,317	200,768	214,855
IMPUESTOS POR PAGAR	50,534	22,992	30,815
<b>TOTAL PASIVO A CORTO PLAZO</b>	<u>1,332,589</u>	<u>1,165,041</u>	<u>1,220,809</u>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>1,332,589</b>	<b>1,165,041</b>	<b>1,220,809</b>
<b>CAPITAL CONTABLE</b>			
CAPITAL SOCIAL	100,000	100,000	100,000
UTIL Y/O (PÉRDIDA) DEL EJERC. ANT.	577,273	1,136,895	1,625,668
UTIL Y/O (PÉRDIDA) DEL EJERCICIO	559,622	488,773	412,375
<b>TOTAL CAPITAL CONTABLE</b>	<u>1,236,895</u>	<u>1,725,668</u>	<u>2,138,043</u>
<b>TOTAL PASIVO MAS CAPITAL</b>	<u><b>2,569,484</b></u>	<u><b>2,890,709</b></u>	<u><b>3,358,852</b></u>

**QUÍMICA, S.A. DE CV.**

ESTADO DE RESULTADOS COMPARATIVO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE LOS AÑOS 1999, 2000 Y 2001.

**CASO PRÁCTICO**

	1999	2000	2001
VENTAS	5,822,686	6,192,663	6,346,054
MENOS			
DEV. Y REBAJAS SOBRE VENTAS	63,232	172,164	87,501
VENTAS NETAS	<u>5,759,454</u>	<u>6,020,499</u>	<u>6,258,553</u>
MENOS			
COSTO DE VENTAS	<u>3,778,925</u>	<u>3,825,722</u>	<u>4,076,407</u>
UTILIDAD BRUTA	1,980,529	2,194,777	2,182,146
MENOS			
GASTOS DE OPERACIÓN:			
GASTOS DE VENTA	730,678	852,342	916,901
GASTOS DE ADMON.	423,773	500,467	512,004
TOTAL GTOS. DE OPERACIÓN	<u>1,154,451</u>	<u>1,352,809</u>	<u>1,428,905</u>
UTILIDAD DE OPERACIÓN	<u>826,078</u>	<u>841,968</u>	<u>753,241</u>
OTROS INGRESOS	62,692	4,143	53,661
CTO. INT. DE FINANCIAMIENTO	-1,106	-226	-44,971
UTIL. POR OP. CONTINUAS ANTES DE	<u>887,664</u>	<u>845,885</u>	<u>761,931</u>
ISR Y PTU			
ISR	253,487	277,754	271,877
PTU	74,555	79,358	77,679
UTILIDAD NETA	<u><u>559,622</u></u>	<u><u>488,773</u></u>	<u><u>412,375</u></u>

Para encontrar los elementos necesarios que nos permitan resolver el problema se llevará a cabo un estudio a través de un Análisis Financiero de acuerdo a razones simples, tendencias, porcentos integrales y gráficos.

## COMPARATIVO DE RAZONES FINANCIERAS

	1999	2000	2001
<b>INDICE DE LIQUIDEZ</b>			
CAPITAL DE TRABAJO	\$125,353	\$280,515	\$334,741
SOLVENCIA	1.09	1.24	1.27
PRUEBA ÁCIDA	0.67	0.82	0.96
DISPONIBLE	0.06	0.06	0.07
<b>RAZONES DE ACTIVIDAD</b>			
ROTACIÓN DE INVENTARIO	7	8	11
ANTIGÜEDAD DE INVENTARIO	53	46	33
ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR	7	6	5
PERIODO DE COB. PROMEDIO	54	59	68
PERIODO DE PAGO PROMEDIO	85	89	86
ROTACIÓN DE ACTIVOS FIJOS TOTALES	5	4	4
<b>INDICE DE ENDEUDAMIENTO</b>	0.52	0.4	0.36
<b>INDICE DE RENTABILIDAD</b>			
MARGEN BRUTO DE UTILIDAD	0.34	0.36	0.35
MARGEN DE UTILIDAD DE OPERACIÓN	0.14	0.14	0.12
MARGEN NETO DE UTILIDAD	0.1	0.08	0.07

## INTERPRETACIÓN DEL ANÁLISIS FINANCIERO.

Tomando como base los resultados obtenidos en la aplicación de razones financieras, se comenta lo siguiente:

### **Razones de liquidez.**

#### **CAPITAL DE TRABAJO.**

El capital de trabajo muestra un incremento de \$ 209,388.00 a través de los tres ejercicios contables, debido a un aumento en el activo circulante y una disminución en el pasivo a corto plazo; teniendo de esta manera un crecimiento que necesita ser financiado por recursos a largo plazo, con su consecuente costo.

#### **SOLVENCIA.**

La capacidad de pago a corto plazo, ha mejorado puesto que la tendencia ha ido en aumento año con año, teniendo en el año de 1999 solvencia de \$1.09 pesos, aumenta \$.15 centavos en el año 2000 y \$.03 centavos para el 2001, llegando hasta \$1.27 pesos en este último año.

#### **PRUEBA ÁCIDA.**

La capacidad de pago inmediata, ha mejorado, indicando \$.67 centavos en el año de 1999, aumenta \$.15 centavos en el año 2000 y \$.14 centavos para el 2001 hasta llegar a \$.96 centavos. Por lo que ha disminuido su problema de hacer frente a sus obligaciones a corto plazo.



**DISPONIBLE.**

La capacidad de pago disponible ha mejorado, pues en los dos primeros ejercicios se mantiene un índice de \$.06 centavos, aumentando a \$.07 centavos en el año 2001.

**Razones de actividad.****ROTACIÓN DE INVENTARIOS.**

La rotación de inventarios ha mejorado, pues se observa una tendencia en aumento respecto a la política de la empresa, para el año de 1999 la rotación es de 7 veces, para el año 2000 se incrementa 1 vez mostrando una rotación de 8 veces, aumentando hasta 11 veces para el año 2001.

**ANTIGÜEDAD DE INVENTARIO.**

La antigüedad de inventarios ha mejorado, pues nos indica una tendencia descendente de 53 días en el año de 1999, disminuye con 7 días para el año 2000, hasta llegar a 33 días en el año 2001.

**ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR.**

La rotación de cuentas por cobrar ha empeorado, pues se observa una tendencia descendente de 7 veces en el año de 1999, disminuyendo 1 vez en el año 2000, hasta llegar a 5 veces en el año 2001.

**PERÍODO DE COBRANZA PROMEDIO.**

La recuperación de las cuentas por cobrar ha empeorado, puesto que muestra una tendencia ascendente en el retraso del periodo de cobranza promedio, en el año de 1999 su periodo de cobranza promedio es de 54 días, aumenta 5 días para el año 2000, hasta llegar a 68 días para el año 2001. Si consideramos la política de la empresa, el índice del último año es mayor por 38 días, lo cual significa una deficiencia en el manejo de las cuentas por cobrar.

### **PERÍODO DE PAGO PROMEDIO.**

El índice de cuentas por pagar prácticamente se ha mantenido, en el año de 1999 su período de pago promedio fue de 85 días y ahora es de 86 días para el año 2001. Es necesario advertir que este índice muestra una sobreinversión en cuentas por pagar, ya que la política de pago es de 45 días, se investigó la causa dando como resultado que uno de los proveedores potenciales de Química, S.A. de C.V., le otorga concesiones importantes en el período de pago al dueño por ser un familiar.

### **ROTACIÓN DE ACTIVOS FIJOS.**

El índice de rotación de activos fijos ha empeorado, puesto que en los tres ejercicios se observa una tendencia descendente, teniendo en el año de 1999 una rotación de activos fijos de 5 veces, hasta llegar a 4 veces en el año 2001. Lo anterior indica que disminuyó su eficiencia por parte de la empresa para aplicar sus activos fijos a fin de generar ventas.

### **Endeudamiento.**

El índice de endeudamiento que presenta la empresa ha mejorado, pues se observa una tendencia descendente en esta razón, ya que la empresa para el año de 1999 trabaja con un financiamiento del 52% , disminuye para el año 2000 a 40% y para el año 2001 disminuye a 36%. Lo anterior resulta del hecho de que la empresa ha optado por un financiamiento interno, motivado principalmente por la retención de utilidades.

**☐ Rentabilidad.****☐ MARGEN BRUTO DE UTILIDAD.**

El margen bruto de utilidad se ha mantenido, ya que muestra para el año de 1999, un margen bruto de utilidad del 34%, aumenta un 2% para el año 2000 al 36% y para el año 2001 disminuye con un 1% al 35%.

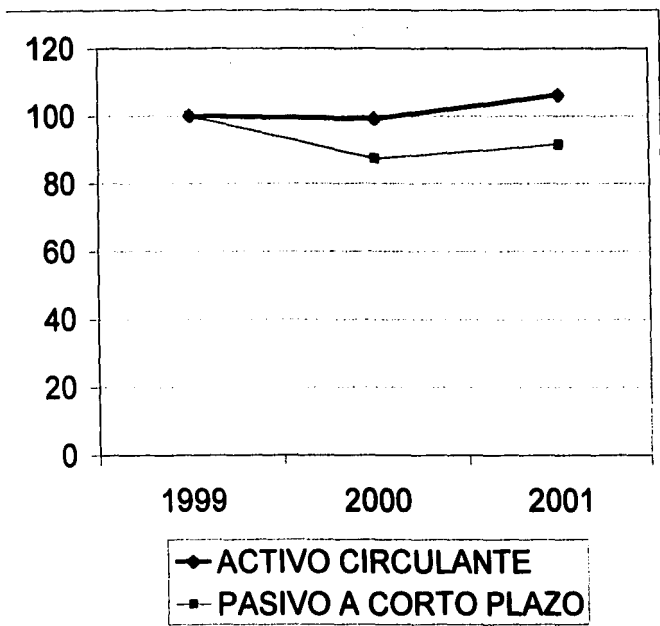
**☐ MARGEN DE UTILIDAD DE OPERACIÓN.**

El margen de utilidad de operación ha empeorado, pues aunque se mantiene un margen de utilidad de operación en los dos primeros ejercicios de un 14%, disminuye para el año 2001 con un 2% hasta un 12% en ese año.

**☐ MARGEN NETO DE UTILIDAD.**

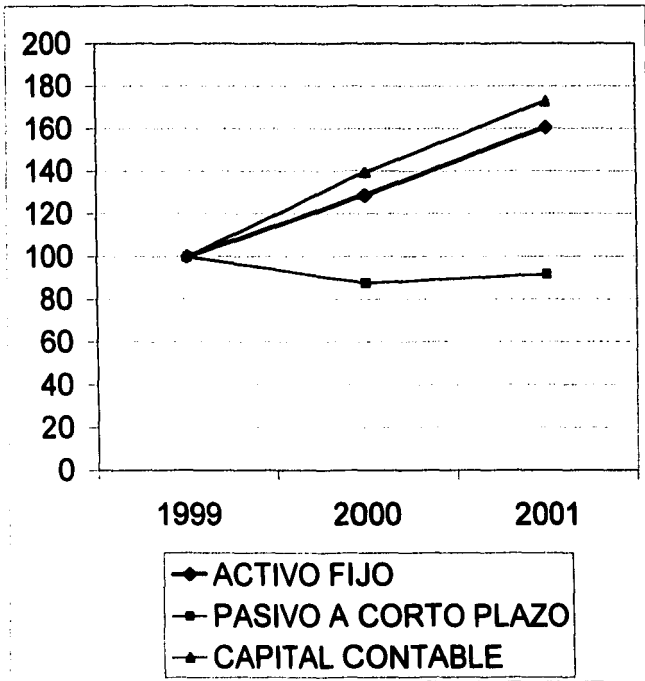
El margen neto de utilidad ha empeorado, pues en los tres ejercicios muestra una tendencia descendente de un 10% en el año de 1999, disminuyendo hasta un 7% en el 2001.

## MÉTODO DE TENDENCIAS



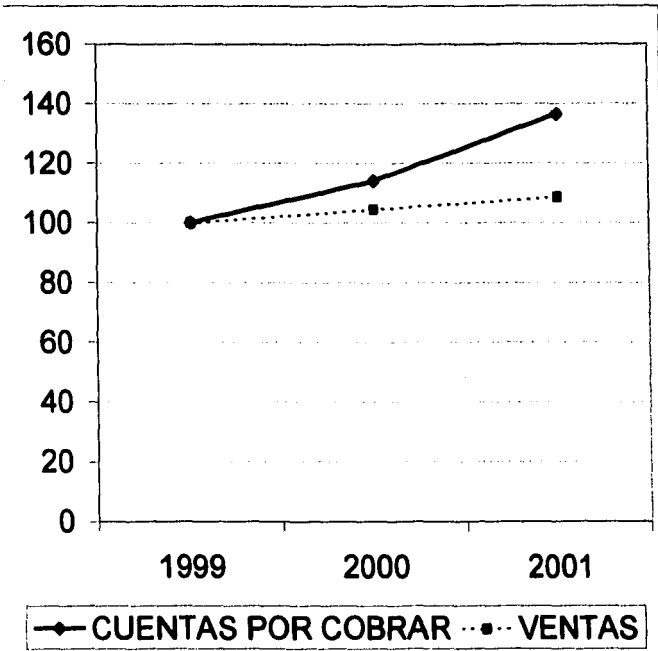
En esta gráfica se comparan las líneas que representan el activo circulante con el pasivo a corto plazo, observando que el activo circulante sigue una trayectoria ascendente y el pasivo a corto plazo sigue una trayectoria descendente, lo que confirma que la empresa tiene recursos superiores a su pasivo a corto plazo.

## MÉTODO DE TENDENCIAS



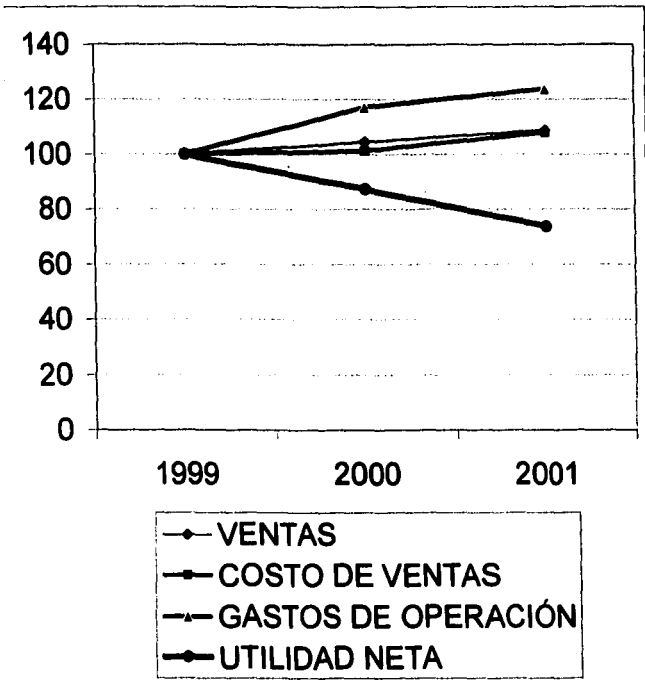
Se nota que el aumento del capital contable se refleja en una aplicación del activo fijo, mientras que la línea del pasivo a corto plazo es descendente, lo que demuestra que la empresa sólo utiliza recursos propios.

## MÉTODO DE TENDENCIAS



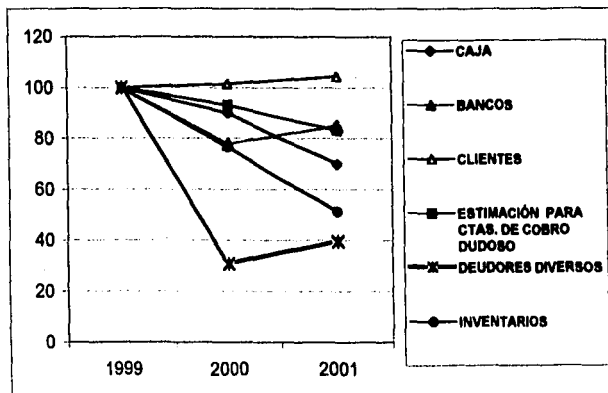
Aquí se puede observar que el departamento de crédito y cobranza, ha proporcionado mayores facilidades de pago a sus clientes, aumentando la inversión en cuentas por cobrar, o bien el departamento de ventas no ha considerado el análisis de antigüedad de saldos para efectuar las ventas, por lo que no es conveniente seguir con el manejo que ha mostrado la inversión en cuentas por cobrar, de lo contrario podría perjudicar el buen desarrollo de la empresa.

## MÉTODO DE TENDENCIAS

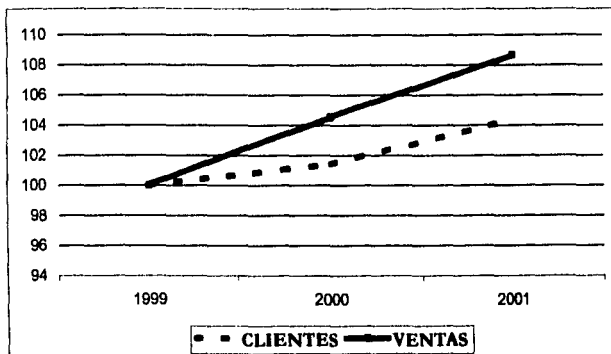


Claramente se observa que la tendencia de la línea de gastos de operación es muy pronunciada al alza, así mismo en forma menos ascendente están sus ventas y costos de ventas, pero sus utilidades disminuyen mostrando menos productividad.

## MÉTODO DE TENDENCIAS EN BASE A PORCIENTOS INTEGRALES



En esta gráfica, se observa que el crecimiento de la tendencia de clientes, no es paralelo a la estimación de cuentas de cobro dudoso.

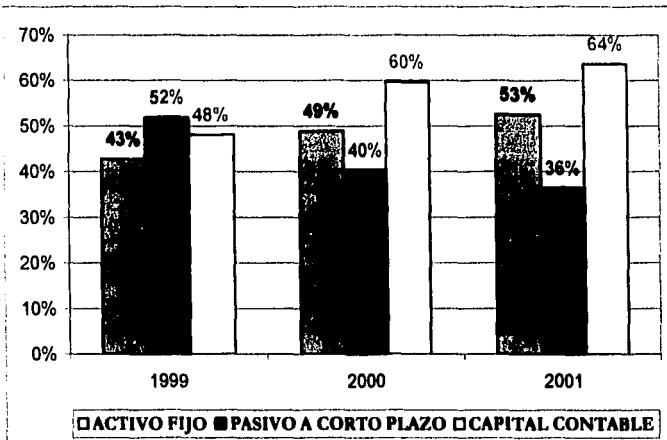
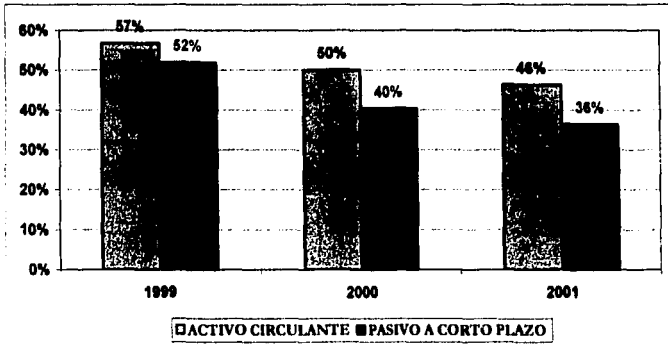


Se observa una tendencia ascendente en clientes y ventas, lo que significa que las cuentas por cobrar siguen aumentando, pero no se cobran en los plazos establecidos.



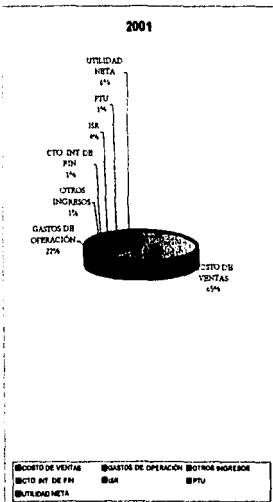
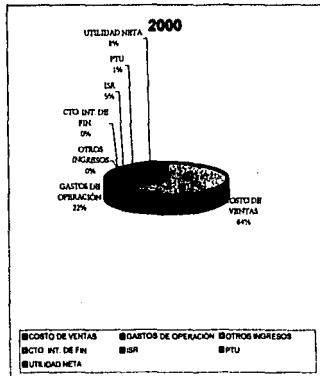
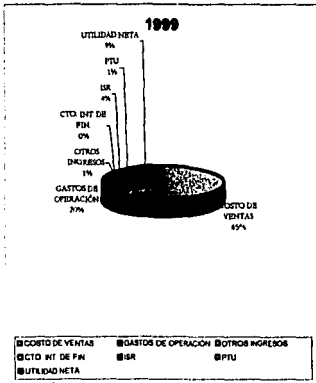
## MÉTODO GRÁFICO MEDIANTE PORCIENTOS INTEGRALES

Tomando como base (100%) al activo total se obtienen las siguientes gráficas, de porcentajes integrales de dicho universo.



## MÉTODO GRÁFICO MEDIANTE PORCIENTOS INTEGRALES

Tomando como base (100%) a las ventas netas, se obtienen las siguientes gráficas, de porcentajes integrales de dicho universo.



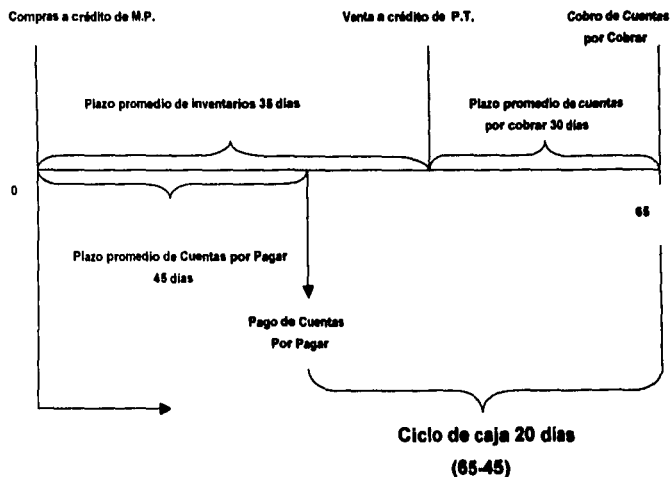
☐ Ciclo de caja.

➤ Ciclo de caja teórico.

Plazo promedio de inventarios 35 días.

Plazo promedio de cuentas por pagar 45 días.

Plazo promedio de cuentas por cobrar 30 días.



➤ **Ciclo de caja para 1999 según estados financieros.**

Plazo promedio de inventarios 53 días.

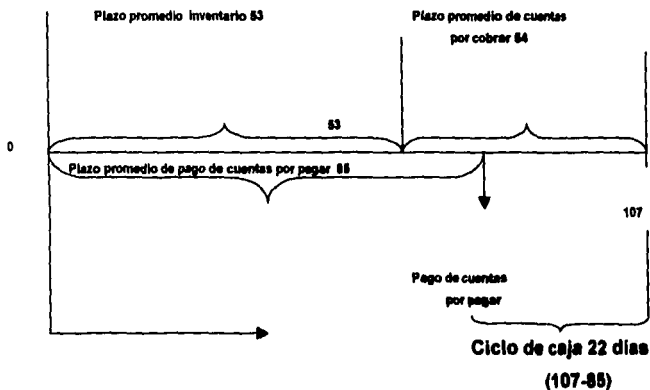
Plazo promedio de cuentas por pagar 85 días.

Plazo promedio de cuentas por cobrar 54 días.

Compra a crédito de M.P.

Venta a crédito de P.T.

Cobro de cuentas por cobrar

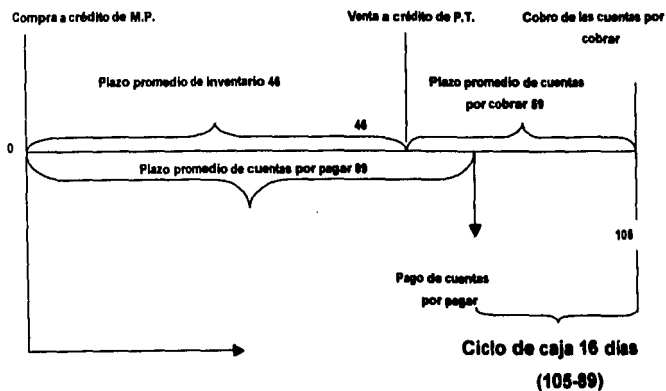


➤ **Ciclo de caja para el año 2000 según estados financieros.**

Plazo promedio de inventarios 46 días

Plazo promedio de cuentas por pagar 89 días.

Plazo promedio de cuentas por cobrar 59 días.

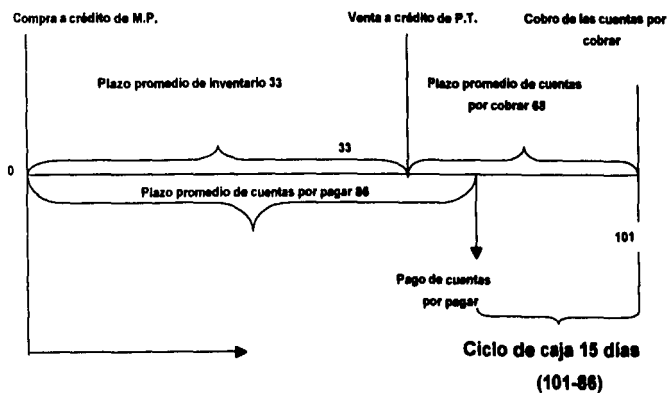


➤ **Ciclo de caja para el año 2001 según estados financieros.**

Plazo promedio de inventarios 33 días

Plazo promedio de cuentas por pagar 86 días.

Plazo promedio de cuentas por cobrar 68 días.



## INTERPRETACIÓN DEL CICLO DE CAJA

El ciclo de caja ha mejorado pues ha disminuido año con año.

El ciclo de caja teórico es de 20 días, para 1999 el ciclo de caja es de 22 días considerado como desfavorable debido a que el financiamiento que toma la empresa por parte de sus proveedores fue menor con respecto a los otros 2 períodos. La antigüedad promedio del inventario no fue aceptable según política y la recuperación de las cuentas por cobrar fue lenta.

El ciclo de caja para el año 2000, fue favorable de 16 días debido a que la empresa aprovecha mayor financiamiento por parte de sus proveedores y disminuye la antigüedad promedio del inventario, pero la recuperación de las cuentas por cobrar fue lenta.

El ciclo de caja para el año 2001, fue favorable de 15 días, debido a que la empresa sigue considerando el disminuir la antigüedad del inventario, así como retardar el pago a proveedores, pero la recuperación de las cuentas por cobrar nuevamente es lenta.

## PROPUESTA PARA EL CICLO DE CAJA

La empresa debe disminuir el período de cobro promedio, continuar disminuyendo sus inventarios y continuar con el aumento en el período de pago, ya que si se establecen negociaciones con el proveedor potencial que otorga concesiones en el pago, se puede incluso tener crédito mayor con él y mejorar el ciclo de caja.

### **ANÁLISIS DE CUENTAS POR COBRAR.**

Por lo que respecta al rubro de cuentas por cobrar que es el motivo de estudio del presente trabajo de seminario, se puede apreciar que la empresa Química, S.A. de C.V., presenta, considerando la política de la empresa de recuperación de la cartera de 30 días, severos problemas en la recuperación de la misma, ya que su periodo promedio de cobranza para el año de 1999 es de 54 días, para el año 2000 es de 59 días y para el año 2001 es de 68 días, lo que significa un financiamiento adicional de 38 días para los clientes en el año 2001, el cual tiene un costo de capital que se calculará posteriormente.



## ANÁLISIS DE ANTIGÜEDAD DE SALDOS PARA EL AÑO 1999.

El análisis de antigüedad de saldos de 1999, nos muestra que el 47.67% de la cartera está vencida, sólo el 52.33% esta por vencer.

POR VENCER	DE 30 A 60 DÍAS	DE 60 A 90 DÍAS	DE 90 A 120 DÍAS	MAS DE 120 DÍAS	TOTAL
\$ 455,544	\$323,787	\$57,005	\$29,924	\$4,279	\$870,539
52.33%	37.19%	6.55%	3.44%	.49%	100%

Como se puede apreciar el 52.33% corresponde al saldo actual, el 37.19% tiene un mes de vencimiento, el 6.55% tiene 2 meses de vencimiento, el 3.44% tiene tres meses de vencimiento, el .49% tiene más de 4 meses de vencimiento.

## ANÁLISIS DE ANTIGÜEDAD DE SALDOS PARA EL AÑO 2000.

El análisis de antigüedad de saldos del año 2000, nos muestra que el 49.03% de la cartera está vencida, indicando que aumenta de un año respecto al otro, ya que para este año el 50.97% de la cartera esta por vencer.

POR VENCER	DE 30 A 60 DÍAS	DE 60 A 90 DÍAS	DE 90 A 120 DÍAS	MAS DE 120 DÍAS	TOTAL
\$ 506,246	\$382,955	\$64,413	\$31,961	\$7576	\$993,151
50.97%	38.56%	6.49%	3.22%	.76%	100%

Como se puede apreciar el 50.97% corresponde al saldo actual, el 38.56% tiene un mes de vencimiento, el 6.49% tiene 2 meses de vencimiento, el 3.22% tiene tres meses de vencimiento, el .76% tiene más de 4 meses de vencimiento.

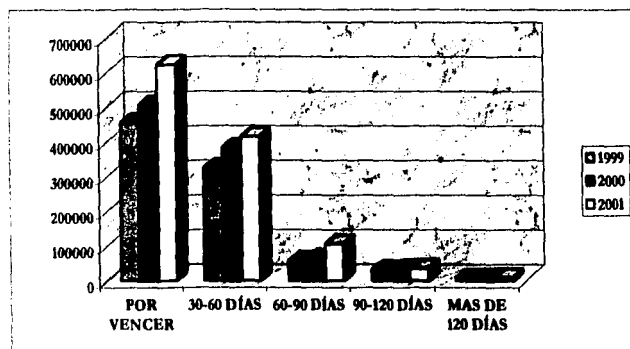
## ANÁLISIS DE ANTIGÜEDAD DE SALDOS PARA EL AÑO 2001.

El análisis de antigüedad de saldos del año 2001, nos muestra que el 47.46% de la cartera está vencida y el 52.53% de la cartera esta por vencer.

POR VENCER	DE 30 A 60 DÍAS	DE 60 A 90 DÍAS	DE 90 A 120 DÍAS	MAS DE 120 DÍAS	TOTAL
\$ 624,177	\$415,932	\$105,087	\$34,451	\$8,493	\$1,188,140
52.53%	35.01%	8.84%	2.90%	.71%	100%

Como se puede apreciar el 52.53% corresponde al saldo actual, el 35.01% tiene un mes de vencimiento, el 8.84% tiene 2 meses de vencimiento, el 2.90% tiene tres meses de vencimiento y el .71% tiene más de 4 meses de vencimiento.

## GRÁFICA COMPARATIVA DE ANTIGÜEDAD DE SALDOS



## CLASIFICACIÓN DE LOS CLIENTES DE ACUERDO A LA ANTIGÜEDAD DE SALDOS.

### EJERCICIO DEL AÑO DE 1999.

GRUPO A	%	GRUPO B	%	GRUPO C	%
DEL 0 AL 1%		DEL 1 AL 5%		MÁS DEL 5%	
Hombreras merino	.11	Aujetas finas	2.26	Aquaquim	7.87
Química nobleza	.36	Textilo	4.01	Hilaturas parras	26.64
Nova Textil	.36	Cintas luz	3.65	Cintas antaba	7.59
Cintas y telas elásticas	.79	Hilos la cigüeña	1.83	Tejidos y tricot	5.22
Prosel	.18	Hilos iris	3.64	KN Oriente	8.87
Hilaturas amex	.75	Cía. Mexicana	1.27	Dr. Jose Polak	5.22
Maquillas colibrí	.86	Cierres ideal	3.70	Hilos catar	12.59
Química sagal	.59	Hilos alfa	1.48		
Grupo era	.14				
	<u>4.14%</u>		<u>21.84%</u>		<u>74%</u>

### EJERCICIO DEL AÑO 2000.

GRUPO A	%	GRUPO B	%	GRUPO C	%
DEL 0 AL 1%		DEL 1 AL 5%		MÁS DEL 5%	
Cía. Textil	.07	Abastecedora ind.	2.49	<b>Cintas y telas elásticas</b>	<b>9.15</b>
Sedas cataluña	.06	Química oxtox	2.71	<b>Cosmocel</b>	<b>8.16</b>
Cierres ideal	.43	Hilos iris	2.31	KN Oriente	8.41
Casa Holk	.31	Hilos catar	3.17	Hilaturas parras	24.77
Hombreras merino	.13	Tejidos y tricot	3.86	Cintas antaba	6.40
Transcomer	.40	Hilos la cigüeña	1.25	<b>Nova textil</b>	<b>6.36</b>
Cía. Mexicana	.89	Aujetas finas	1.39	Aquaquim	11.41
Complex química	.61	Química nobleza	1.32		
Dr. Jose Polak	.10	Productos mardupol	1.30		
		Textilo	1.25		
		Cintas luz	1.31		
	<u>3%</u>		<u>22.36%</u>		<u>74.66%</u>

## EJERCICIO DEL AÑO 2001.

GRUPO A	%	GRUPO B	%	GRUPO C	%
DEL 0 AL 1%		DEL 1 AL 5%		MÁS DEL 5%	
Sedas cataluña	.28	Aujetas finas	1.90	<b>Cía. Darrien</b>	<b>7.28</b>
Elásticos selectos	.15	Nova textil	1.44	KN Oriente	10.69
Maquillas colibrí	.23	Cintas y telas	3.98	Hilaturas parras	22.25
Tejipunto	.46	elásticas		<b>Hilaturas amex</b>	<b>18.44</b>
Hombreras merino	.15	Hilos iris	2.18	Cintas antaba	7.45
Hilos catar	.07	Hilos la cigüeña	2.85	<b>Hilos carisma</b>	<b>9.30</b>
Altex	.23	Grupo era	3		
Elásticos luxi	.44	Cierres ideal	4.43		
Cintas luz	.70	Elásticos y cintas	1.48		
Cía. Textil	.61	rígidas			
	<u>3.32%</u>		<u>21.26%</u>		<u>75.41%</u>

### Analisis de Antigüedad de Saldos de Enero a Diciembre del 2001 Grupo "C".

CLIENTE	PORVENGIR	%	30-60 DIAS	%	60-90 DIAS	%	90-120 DIAS	%	MÁS DE 120 DIAS	%	TOTAL	%
CÍA. DARRIEN, S.A. DE C.V.	42,611	9.01	38,440	11.90	4,831	5.50	634	8.51			86,516	9.66
KN ORIENTE, S.A. DE C.V.	50,790	10.74	63,965	19.80	10,486	11.95	882	11.83	847	17.33	126,970	14.17
HILATURAS PARRAS, S.A. DE C.V.	156,101	33.02	85,469	26.46	17,289	19.70	2,437	32.70	3,045	62.31	264,341	29.50
HILATURAS AMEX, S.A. DE C.V.	106,801	22.59	67,959	21.04	43,783	49.88	533	7.15			219,076	24.45
CINTAS ANTABA, S.A. DE C.V.	40,082	8.48	39,007	12.07	5,491	6.26	2,967	39.81	995	20.36	88,542	9.88
HILOS CARISMA, S.A. DE C.V.	76,419	16.16	28,208	8.73	5,896	6.72					110,523	12.34
<b>TOTAL</b>	<b>472,604</b>	<b>100</b>	<b>323,048</b>	<b>100</b>	<b>87,776</b>	<b>100</b>	<b>7,453</b>	<b>100</b>	<b>4,887</b>	<b>100</b>	<b>895,968</b>	<b>100</b>
<b>PORCENTAJES</b>	<b>52.77</b>		<b>36.06</b>		<b>9.80</b>		<b>0.83</b>		<b>0.55</b>			

ESTUDIO DE LAS CAUSAS POR LAS CUALES LOS CLIENTES DEL GRUPO "C"  
SE HAN ATRASADO EN SUS PAGOS

CLIENTES	A B C D E F G H I J K L M N O P Q R S T U V W X Y													
Cía. Darricn, S.A. DE C.V. 30 a 60 días														
	IMPORTE:													
FACTURA														
4489														W X
4412														W X
4386														W X
4216														W X
<b>TOTAL</b>														
KN ORIENTE, S.A. de C.V. 30 a 60 días														
	IMPORTE:													
FACTURA														
4444														W X
4443														W X
4425														W X
4404														W X
4403														W X
4389														W X
4254														T
														W X

ESTUDIO DE LAS CAUSAS POR LAS CUALES LOS CLIENTES DEL GRUPO "C"  
SE HAN ATRASADO EN SUS PAGOS

CLIENTES	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V	W	X	Y
4140																			S					W	X
Más de 120 días	847.00																								
<b>Total</b>	<b>76,180.00</b>																								
HILATURAS PARRAS, S.A. de C.V.																									
30 a 60 días																									
FACTURA	IMPORTE:																								
4439	8,851.00																								
4437	76,618.00																								
	<u>85,469.00</u>																								
60 a 90 días																									
4314	17,289.00																								
90 a 120 días																									
4251	2,437.00																								
Más de 120 días																									
4108	3,045.00																								
<b>TOTAL</b>	<b>108,240.00</b>																								
HILATURAS AMEX,S.A. de C.V.																									
30 a 60 días																									
FACTURA	IMPORTE:																								
4426	15,994.00																								
4425	10,659.00																								
4401	15,994.00																								
4387	12,656.00																								
4386	12,656.00																								
	<u>67,959.00</u>																								

ESTUDIO DE LAS CAUSAS POR LAS CUALES LOS CLIENTES DEL GRUPO "C"  
SE HAN ATRASADO EN SUS PAGOS

CLIENTES	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V	W	X	Y	
	60 a 90 días																									
4318												L												W	X	Y
4320														N										W	X	Y
4342														N										W	X	Y
	90 a 120 días																									
4211														N										W	X	Y
<b>TOTAL</b>																										
CINTAS ANTABA, S.A. de C.V.																										
	30 a 60 días																									
	IMPORTE:																									
FACTURA																										
4460																									W	X
4498															O									W	X	
	60 a 90 días																									
4307																									W	X
	90 a 120 días																									
4235																									W	X
	Más de 120 días																									
4181																									W	X
<b>TOTAL</b>																										



**ESTUDIO DE LAS CAUSAS POR LAS CUALES LOS CLIENTES DEL GRUPO "C"  
SE HAN ATRASADO EN SUS PAGOS**

CLIENTES	A B C D E F G H I J K L M N Ñ O P Q R S T U V W X Y																								
HILOS CARISMA, S.A. de C.V.																									
30 a 60 días																									
FACTURA	IMPORTE:																								
4471																					22,640.00				W X
4467																					<u>5,568.00</u>	O	P		W X
																				<u>28,208.00</u>					
	60 a 90 días																			5,896.00	P			W X	
4382																				<u>5,896.00</u>					
<b>TOTAL</b>																				<b><u>34,104.00</u></b>					

**GUIA DE CLAVES**

- A Clientes que mal interpretan las condiciones de venta.
- B Clientes que pasan por alto sus cuentas por negligencia o por métodos de trabajo deficientes.
- C Clientes que descuidan las fechas de vencimiento por lo reducido de la cuenta.
- D Clientes que temporalmente se atrasan, pero generalmente pagan a tiempo.
- E Clientes que temporalmente se atrasan por las condiciones locales del negocio, huelgas o desastres naturales.
- F Clientes que siempre se atrasan.
- G Clientes que podrían pagar puntualmente pero descuidan las fechas de vencimiento porque piensan que es más provechoso para ellos utilizar el dinero del acreedor que su propio dinero.
- H Clientes que se declaran insolventes.
- I Clientes que se adjudican descuentos no ganados.
- J Clientes que están al borde de la insolvencia.
- K Clientes que deliberadamente cometen fraude.
- L Clientes que aducen la falta de pago porque no se presentó la factura a revisión en el día y hora señalados.
- M Clientes que tienen saldo incorrecto porque no se elaboró la nota de crédito y por este hecho no tienen adeudos con la empresa.
- N Clientes que ya tienen cheque de pago girado a la empresa, pero que nuestro cobrador no ha pasado por el.
- Ñ Clientes que tienen acuerdos especiales con la empresa, y tanto el departamento de crédito y cobranza, como contabilidad no están al tanto.
- O Clientes que no han pagado, porque las facturas que se llevaron a revisión contienen errores u omisiones.
- P Clientes que no han pagado, porque el cobrador extravió el contrarrecibo y no se ha hecho la aclaración.
- Q Clientes que recibieron productos defectuosos y otros que no solicitaron, no

habiendo recibido respuesta por parte de la empresa.

- R Clientes que recibieron promesas indebidas no cumplidas por parte de los vendedores.
- S Clientes que recibieron productos con características falsas por parte de los vendedores.
- T Clientes que no recibieron un servicio satisfactorio.
- U Clientes que recibieron un maltrato por parte del cobrador o por parte del personal de la empresa.
- V Clientes que no recibieron sus productos en la fecha señalada.
- W Debilidades internas, en cuanto a que no se realizan los reportes de antigüedad de saldos.
- X Debilidades internas, en cuanto a aceptar pedidos de clientes con saldos vencidos.
- Y Benevolencia por parte del accionista mayoritario al autorizar nuevos pedidos.

Debido a que la administración de cuentas por cobrar a clientes es una actividad dinámica que implica supervisión y toma de decisiones constantes, se elaboró el siguiente: **ESTUDIO DE PROBLEMAS Y SOLUCIONES**

FACTURA	PROBLEMA	SOLUCIÓN
<b>CIA. DARRIEN, S.A. DE C.V. 4412</b>	No se presentó a revisión la factura el día y hora señalados porque el cliente cambio de dirección y no hizo la notificación a tiempo.	Presentar a revisión la factura en la nueva dirección del cliente. Dar seguimiento específico hasta cobrar.
<b>4386</b>	El cliente informa que descuido su pago, por lo reducido de la cuenta.	Enviar una amable carta, explicando al cliente, las dificultades que conllevan a su imagen crediticia estos pequeños saldos y conseguir la cooperación del cliente en su pago.
<b>4216</b>	La factura presentada a revisión, no contenía el número de pedido del cliente, el cobrador no hizo la notificación a facturación.	Revisar la carta pedido que el cliente envió para que facturación haga las correcciones y llevar a revisión nuevamente la factura dando seguimiento personalizado.
<b>KN ORIENTE, S.A. DE C.V. 4444</b>	El cliente descuido el pago por lo reducido de la cuenta.	Enviar una amable carta, explicando al cliente, las dificultades que conllevan a su imagen crediticia estos pequeños saldos y conseguir la cooperación del cliente en su pago.

FACTURA	PROBLEMA	SOLUCIÓN
4443	La factura no se presentó a revisión en el día y hora señalados, porque se traspapeló en las demás facturas.	Presentar a revisión dicha factura en el día y hora señalados. Dando una llamada de atención al encargado de la cobranza, para que tenga mayor cuidado en su trabajo.
4254	El cliente alega que no recibió un servicio satisfactorio, porque pidió la hoja de seguridad y literatura técnica del producto y no la ha recibido, el cobrador aduce olvido.	Enviar inmediatamente al cliente la hoja de seguridad y literatura técnica para evitar más problemas. Dar seguimiento personalizado al cliente para su completa satisfacción.
4140	Cliente que no recibió el producto con las características que el vendedor le dijo, dicho vendedor no conocía los productos ni tenía los conocimientos prácticos.	El vendedor que lo atendió, ya no labora en la empresa; por lo que se deberá recoger el material y elaborar nota de crédito, enviando el nuevo producto a cambio del que realmente necesite.
HILATURAS PARRAS, S.A. DE C.V. 4251	El cobrador extravió el contrarrecibo y no se ha hecho la aclaración, ya que el cobrador no hizo la notificación.	Visitar al cliente con copias de factura y pedido para obtener el pago con los poderes necesarios.
4108	La factura que se presentó a revisión, no contenía la dirección correcta del cliente.	Pedir la refacturación, donde se hagan las correcciones que correspondan para presentar a revisión.

FACTURA	PROBLEMA	SOLUCIÓN
	En general el cliente Hilaturas parras, S.A. de C.V. aduce que se atrasa en los pagos porque al encontrarse en Puebla, Puebla, no recibe las facturas a revisión en el día y hora señalados.	Tratar de negociar que se nos permita presentar las facturas a revisión, el día de la entrega del producto, programar revisiones con el personal que entrega el material.
<b>HILATURAS AMEX, S.A. DE C.V.</b> 4320, 4342 Y 4211	El cobrador no se ha presentado a cobrar el cheque por descuido y negligencia.	Verificar actuación de cobradores y en su caso verificar, si es problema de supervisión o del empleado, ser enérgicos con el personal para que sean cobrados oportunamente los cheques.
<b>CINTAS ANTABA, S.A. DE C.V.</b> 4498	Esta factura no se llevo a revisión, porque no contenía el número de pedido.	Revisar la carta pedido que el cliente envió para que facturación haga las correcciones y poder llevar a revisión la factura y dar seguimiento personalizado.
4307	No se presentó a revisión esta factura, en el día y hora señalados porque según el cobrador se traspapelo.	Presentar a revisión dicha factura en el día y hora señalados.
4235	El cobrador extravió el contrarrecibo y no ha hecho la aclaración.	Visitar al cliente con copias de factura y pedido para obtener el pago con los poderes necesarios.

FACTURA	PROBLEMA	SOLUCIÓN
4181	Cliente que descuida la fecha de vencimiento por lo reducido de la cuenta.	Enviar una amable carta, explicando al cliente, las dificultades que conllevan a su imagen crediticia estos pequeños saldos y conseguir la cooperación del cliente en su pago.
HILOS CARISMA, S.A. DE C.V. 4471	Facturación omitió el número de pedido del cliente.	Revisar la carta pedido que el cliente envió para que facturación haga las correcciones y poder llevar a revisión la factura.
4467 y 4382	El cobrador extravió los contrarrecibos y no ha hecho la aclaración.	Visitar al cliente y presentar copia de pedido y factura para cobrar.

## DETERMINACIÓN DE LA SUFICIENCIA DE LAS CUENTAS DE COBRO DUDOSO.

La política de la empresa determina un 2% sobre ventas, para el registro de las cuentas de cobro dudoso.

Para determinar la suficiencia de la estimación de cuentas de cobro dudoso, se utilizó el análisis de antigüedad de saldos, cobros posteriores y pláticas con los funcionarios de la empresa. Por lo que se determina insuficiente. Se sugiere a la empresa complementar la estimación de cuentas de cobro dudoso, tomando en cuenta el saldo individual de cada cliente, mediante el reporte de antigüedad de saldos. La estimación se considerará, que su saldo debe ser de \$212,400.00 de acuerdo al siguiente cuadro:

CLIENTES	DÍAS DE VENCIMIENTO				TOTAL
	30 a 60	60 a 90	90 a 120	Más de 120	
Elásticos selectos	1,824				1,824
Altex	2,310			407	2,717
Elásticos y cintas rígidas	3,283	589	11,309	2,394	17,575
Cía. Darrien	38,440	4,831	634		43,905
Hilaturas amex	67,959	43,783	533		112,275
Hilos carisma	28,208	5,896			34,104
TOTAL	142,024	55,099	12,476	2,801	212,400

Por lo que el ajuste propuesto es el siguiente:

Saldo en libros de cuentas de cobro dudoso	\$ 125,171
Menos	
Nuevo saldo determinado de cuentas de cobro dudoso	<u>\$ 212,400</u>
Ajuste propuesto con incremento a la estimación de cuentas de cobro dudoso.	<u><u>\$( 87,229)</u></u>



**COSTO PONDERADO DE CAPITAL.**

Uno de los objetivos que deben alcanzar las empresas es que el costo medio de todas sus fuentes de financiamiento sea lo más reducido posible, este costo medio se denomina costo de capital y se obtiene en base a la media ponderada del costo de todos los elementos de capital de la empresa. En vista de que el dinero tiene un costo y por tanto, toda empresa trata de que el rendimiento del dinero sea el mayor posible respecto a su costo, pues en la medida en que se logre mayor diferencia entre el costo y el rendimiento, se aumenta el valor de la empresa.

Determinación del costo ponderado de capital.

Fuentes de financiamiento.

Acreedores Diversos	\$ 500,000	22.46%
Acciones comunes	\$ 100,000	4.49%
Utilidades acumuladas	<u>\$1,625,668</u>	73.04%
	\$ 2,225,668	

Costo de las fuentes de financiamiento

Acreedores diversos por préstamo 9 % anual

$$500,000 \times .09 = 45,000$$

$$\text{Efectivo que se recibe} = 500,000 - 45,000 = 455,000$$

$$M = 500,000$$

$$C = 455,000$$

$$i = \sqrt{\frac{500,000}{455,000}} - 1 = .0989$$

Costo de las acciones preferentes.

$$\frac{\text{Utilidad del ejercicio}}{\text{Capital contable inicial}} = \frac{412,375}{1,725,668} = .2389$$

Considerando

$$\text{ISR} = 35\%$$

$$\text{PTU} = 10\% \quad \text{Factor} = 1 - (.35 + .10) = .55$$

Tabla de determinación del costo ponderado de capital.

Fuente de financiamiento.	Importe.	% de participación.	Costo de la fuente.	Costo después de impuestos.	Costo ponderado de capital.
Acreedores diversos.	\$500,000	0.2246	9.89	5.44	1.22
Acciones comunes	\$100,000	0.0449	23.89	23.89	1.07
Utilidades acumuladas	\$1,625,668	0.7304	23.89	23.89	17.44
Total	\$2,225,668	100			19.73

Costo de la inversión en cuentas por cobrar

Cuentas por cobrar a clientes	1,188,140
Cuentas por pagar a proveedores	975,139
Diferencia	213,001
Costo ponderado de capital	X 19.73%
Costo de la inversión en cuentas por cobrar	<u>\$ 42,025</u>

Al aumentar la inversión en cuentas por cobrar aumentará su costo, por ello se debe disminuir la inversión en cuentas por cobrar para disminuir costos.

♣ **Alternativas de solución.**

Se sugiere tomar las siguientes soluciones según el modelo del Dr. Gitman, el cual se adecuó a las necesidades de la empresa, enfocando al grupo "C" de la clasificación de clientes .

1. Otorgar un descuento por pronto pago del 2/10 neto 30, esperando que el 83% de los clientes del grupo "C" opten por el descuento, según pláticas con los clientes.
2. Ampliar los días de crédito de 30 a 45 días.

Para determinar si Química, S.A. de C.V., debe establecer alguna de las 2 alternativas propuestas, es necesario calcular el efecto que tengan en las utilidades marginales sobre las ventas, con el costo de la inversión marginal en cuentas por cobrar, el costo marginal del descuento por pronto pago , el costo marginal de cuentas de cobro dudoso y el costo de financiamiento de cuentas por cobrar.

**Información que se tiene para el cálculo de las 2 alternativas.**

Precio de venta unitario de \$9.7252, costo variable unitario de \$5.1452. Obteniendo ventas de 447840 unidades para el año 2001, con un pronóstico de incrementar las ventas en un 38% según pláticas hechas con la dirección general. Con las siguientes cantidades y porcentajes en la inversión de cuentas por cobrar y ventas:

**EJERCICIO 2001**

**GRUPO "C"**

INVERSIÓN EN CUENTAS POR		VENTAS	%	
COBRAR			%	
Cía. Darrien	86,516	7.28	127,048	2.03
KN Oriente	126,970	10.69	314,179	5.02
Hilaturas parras	264,341	22.25	2,216,779	35.42
Hilaturas amex	219,076	18.44	1,172,227	18.73
Cintas antaba	88,542	7.45	246,586	3.94
Hilos carisma	110,523	9.30	278,506	4.45
	<hr/>	<hr/>	<hr/>	<hr/>
	895,968	75.41	4,355,325	69.59

**Datos para la determinación del costo marginal de cuentas de cobro dudoso.**

Actualmente la empresa determina la estimación de cuentas de cobro dudoso, en base al 2% de las ventas anuales. El staff jurídico contable de la empresa, pronostica un aumento hasta del 2.5% en las estimación para las cuentas de cobro dudoso considerando el incremento en ventas del 38% pronosticado por la empresa.

**Datos para la determinación del costo de financiamiento de cuentas por cobrar.**

La empresa pronostica que el saldo de cuentas por cobrar al implementar el descuento por pronto pago, disminuya en un 62.59, ya que el porcentaje de participación dentro del saldo de cuentas por cobrar del grupo "C" de clientes es igual a 75.41% y según pláticas con los clientes, se pronostica que un 83% de ellos opte por esta alternativa.

En el caso de ampliación del período de crédito, se espera que el saldo en cuentas por cobrar aumente en un 38% de acuerdo a las ventas marginales que se pronostican.

En cuanto al saldo de cuentas por pagar necesario para determinar el costo de financiamiento de cuentas por cobrar, considere el análisis que realice de tendencias, respecto al comportamiento descendente que muestran las cuentas por pagar, se va a considerar el mismo saldo para el cálculo del costo antes mencionado. Por tratarse de los clientes del grupo "C", quienes representan el 75.41% de la inversión en cuentas por cobrar, se calculará este porcentaje sobre el saldo actual de cuentas por pagar, resultando la cantidad de \$ 735,352.00.

**Cálculo del aumento en ventas pronosticado por la Dirección General**

Concepto	Unidades	Costo	Actual	Unidades	Costo	Propuesto
Ventas	447840	\$9.7252	\$4,355,325	618019	\$9.7252	\$6,010,349
Cto. variable	447840	\$5.1452	\$2,304,218	618019	\$5.1452	\$3,179,821
Costo fijo			\$ 646,886			\$ 646,886
Costo total			<u>\$2,951,104</u>			<u>\$3,826,707</u>
Utilidad			\$1,404,221			\$2,183,642

**Determinación de la utilidad marginal.**

Utilidad marginal propuesta	2,183,642
Utilidad marginal actual	<u>1,404,221</u>
Utilidad marginal	779,421

**(1) Descuento por pronto pago del 2/10 neto 30 días.****Determinación del costo total unitario**

Costo total

---

 Artículos a vender

$$\frac{2,951,104}{447840} = 6.5896$$

$$\frac{3,826,707}{618019} = 6.1918$$

**Costo marginal.**

Costo total unitario por artículo

Rotación de cuentas por cobrar

Plan actual

$$\frac{6.5896 \times 447840}{12} = 245,923$$

12\*

Plan propuesto

$$\frac{6.1918 \times 618019}{36} = 106,295$$

36\*\*

\*Cálculo de la rotación de cuentas por cobrar actual  $\frac{360}{30} = 12$

\*\*Cálculo de la rotación de cuentas por cobrar propuesto  $\frac{360}{10} = 36$

**Evaluación de la alternativa**

La inversión marginal, representa la cantidad adicional de dinero que la empresa debe comprometer en cuentas por cobrar, si hace más flexibles sus estándares de crédito. El costo de la inversión marginal en cuentas por cobrar se puede calcular estableciendo la diferencia entre el costo de manejo de las cuentas por cobrar antes y después de la implantación de estándares de crédito más flexibles.



**Determinación del costo marginal**

Costo actual	245,923
Costo propuesto	<u>106,295</u>
	139,628

Para conocer el costo de invertir \$139,628.00 adicionales en cuentas por cobrar, se multiplica esta cifra por el porcentaje de rendimiento en la inversión que la empresa necesita.

Rendimiento esperado al 38% de 139,628 = 53,059 Costo-Beneficio

Este valor se considera como un costo porque representa el monto máximo que podría haberse ganado sobre \$139,628.00 si se hubiera invertido en la mejor alternativa de inversión disponible.

**Determinación de la utilidad marginal después del costo marginal**

Para decidir si la empresa debe hacer más flexibles sus estándares de crédito, deben compararse las utilidades marginales sobre las ventas, con el costo de la inversión marginal en ventas.

Utilidad marginal	779,421
Costo marginal	<u>53,059</u>
Utilidad marginal después del costo marginal	726,362

**Determinación del descuento por pronto pago**

$$2\% (83\% \times 6,010,349) = 99,771$$

**Determinación de la utilidad marginal después del descuento otorgado**

Utilidad marginal después del costo marginal	726,362
Costo marginal del descuento por pronto pago	<u>99,771</u>
Utilidad marginal después del descuento otorgado	626,591

**Determinación del costo marginal de cuentas de cobro dudoso**

Propuesto	6,010,349 al 2.5% = 150,258	
Actual	4,355,325 al 2% = <u>87,106</u>	
Costo marginal de cuentas de cobro dudoso		63,152

**Determinación del costo de financiamiento de cuentas por cobrar.**

Saldo en cuentas por cobrar pronosticado	444,483	
Saldo en cuentas por pagar pronosticado	<u>735,352</u>	
Diferencia	- 290,869	
Costo ponderado de capital	<u>19.73%</u>	
Costo de financiamiento de cuentas por cobrar		<u>0.00</u>
<b>Utilidad marginal neta</b>		<b>563,439</b>

Conclusión : Decisión afirmativa por ser mayor a cero

**(2) Valuación de la alternativa de ampliación de crédito a 45 días.**

Utilidad marginal después de costo marginal 779,421

Menos

Costo de la inversión marginal en cuentas por cobrar

Plan propuesto

$$\frac{6.5896 (447840) + 5.1452(170179)}{8^*} = 478,336$$

Plan actual

$$\frac{6.5896 (447840)}{12^{**}} = \frac{245,923}{232,413}$$

$$\frac{*360}{45} = 8$$

$$\frac{**360}{30} = 12$$

Inversión marginal en cuentas por cobrar al 38% de 232,413 = 88,316

Utilidad marginal después del costo marginal de cuentas por cobrar 691,105

### Determinación del costo marginal de cuentas de cobro dudoso

Propuesto	6,010,349 al 2.5% =	150,258	
Actual	4,355,325 al 2 % =	<u>87,106</u>	
Costo marginal de cuentas de cobro dudoso			63,152

### Determinación del costo de financiamiento de cuentas por cobrar

Saldo en cuentas por cobrar pronosticado	1,639,633	
Saldo en cuentas por pagar pronosticado	- 735,352	
Diferencia	<u>904,281</u>	
Costo ponderado de capital	<u>19.73%</u>	
Costo de financiamiento de cuentas por cobrar		<u>178,414</u>
<b>Utilidad marginal neta</b>		<b>449,539</b>

Conclusión : Decisión afirmativa por ser mayor a cero

## Cuadro comparativo de las alternativas de solución

CONCEPTO	Descuento 2/10 neto 30 días.	Aumento a 45 días de crédito.
UTILIDAD MARGINAL	<b>779,421</b>	<b>779,421</b>
COSTO MARGINAL	<b>53,059</b>	<b>88,316</b>
COSTO MARGINAL DE DESCUENTO POR PRONTO PAGO	<b>99,771</b>	
COSTO MARGINAL DE CUENTAS DE COBRO DUDOSO	<b>63,152</b>	<b>63,152</b>
COSTO DE FINANCIAMIENTO DE CUENTAS POR COBRAR		<b>178,414</b>
UTILIDAD MARGINAL NETA	<b>563,439</b>	<b>449,539</b>

## ESTUDIO DE LAS VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LAS ALTERNATIVAS

## Alternativa (1) Descuento por pronto pago.

VENTAJAS	DESVENTAJAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>⚡ Se incrementa el volumen de ventas</li> <li>⚡ Disminuye el período promedio de cobro y la inversión en cuentas por cobrar, debido a clientes que toman el descuento y pagan con mayor anticipación</li> <li>⚡ Disminuyen las cuentas de cobro dudoso</li> <li>⚡ Disminuye el costo de financiamiento de cuentas por cobrar.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>⚡ Disminuye la utilidad por unidad</li> </ul>

**Alternativa (2) Aumento en el período de crédito.**

VENTAJAS	DESVENTAJAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>☛ Aumenta el volumen de ventas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>☛ Incrementa el período promedio de cobro.</li> <li>☛ Incrementa la estimación de cuentas de cobro dudoso</li> <li>☛ Incrementa la inversión en cuentas por cobrar</li> </ul>

**Selección de la mejor alternativa**

Yo sugiero la alternativa de descuento por pronto pago de 2/10 neto 30 días para el grupo "C" de clientes, puesto que la utilidad marginal es mayor que la otra alternativa, esto se debe a que el costo de financiamiento de las cuentas cobrar disminuye cuando se disminuye la inversión en cuentas por cobrar, de esta manera se recupera el costo marginal del descuento por pronto pago. Dentro de las ventajas que se observa son la disminución en el período de cobro, que es el problema que refleja Química, S.A. de C.V. en sus cuentas por cobrar, otra de las ventajas es la disminución de las cuentas de cobro dudoso y el incremento del volumen de ventas, en este caso, tiene que haber un control para la inversión en cuentas por cobrar y ventas, para evitar problemas de cartera vencida mediante la información oportuna, generada por el reporte de antigüedad de saldos y el cálculo del período promedio de cobro necesarios para la toma de decisiones.

Dichas ventajas se pueden aprovechar contra la desventaja de esta alternativa, pues es cierto que se disminuye la utilidad por unidad al considerar el costo del descuento por pronto pago, pero Química, S.A. de C.V., no tendrá más efectivo ocioso en la inversión en cuentas por cobrar y de esta manera puede utilizar dichos recursos en su beneficio y mejorar sus rendimientos. En cuanto al período promedio de cobro de los clientes que no opten por el descuento se espera que sea el 17% del grupo "C" según pláticas con los clientes.

En lo que respecta a la alternativa de aumentar el período de crédito, no se considera aceptable porque aunque se incremente el volumen de ventas, la desventaja es que se acrecentaría el problema de la empresa al incrementar el período promedio de cobro y la estimación para cuentas de cobro dudoso, además de que su costo de financiamiento aumenta al aumentar la inversión en cuentas por cobrar. Considero que si actualmente el cliente no respeta 30 días de crédito, es irrisorio pensar que respete 45 días de crédito, pues al no haber un control y vigilancia sobre ellos, nuevamente caerán en el problema que refleja la empresa en sus cuentas por cobrar.

**Cálculo para determinar que tan atractivo resulta para el cliente.**

A continuación se calculará que tan atractivo resulta el descuento para los clientes, para tal efecto se determinará el costo de renunciar al descuento por pronto pago y se comparará contra la tasa de CETE a 28 días anual del año 2001 como sigue:

Costo anualizado de renunciar al descuento por pronto pago:

$$\frac{\text{DPP}}{1 - \text{DPP}} \times \frac{360}{N} = \text{DONDE DPP} = \text{Descuento por pronto pago}$$

N= Número de días en que puede dilatarse el descuento al renunciar al descuento por pronto pago.

$$\frac{.02}{1 - .02} \times \frac{360}{20} = 36.73 \%$$

Tasa de Cete a 28 días      **7.35 %**  
Anual 2001

Al comparar el descuento por pronto pago con la tasa de CETE, resulta ser más atractivo el descuento por pronto pago para el cliente.



Con la implementación del descuento por pronto pago, se solucionaría el problema de recuperación de la cartera del 69.59% de las ventas, pero para el 30.41% restante se sugiere lo siguiente:

**En cuanto al grupo "B" de clientes.**

Respecto al grupo "B" de clientes quienes representan el 21.26% de la inversión en cuentas por cobrar y el 28.15% de las ventas, se sugiere realizar visitas personales, tomando en cuenta la relación personal del vendedor con el cliente, designando a un agente de ventas con conocimientos en el ramo de la industria textil para apoyar a la tarea de cobranza, consiguiendo el pago en efectivo o negociando fechas de pago. Retribuyéndole al cliente con calidad en nuestros productos y servicios, resolviendo de esta manera los diversos problemas que se pudieren presentar en la utilización, manejo y uso de los productos.

**En cuanto al grupo "A" de clientes.**

Respecto al grupo "A" de clientes, quienes representan el 3.32% de la inversión en cuentas por cobrar y el 2.26% de las ventas, se sugiere aplicar un 5% de intereses moratorios, aunque por esta medida estricta se puede perder al cliente, siempre debe darse un buen servicio para que el cliente se sienta a gusto con la compra.

**Estudio de control interno de las políticas de crédito y cobranza.**

ACTIVIDAD	SE REALIZA	OBSERVACIONES	SUGERENCIAS
Política 1 de crédito.	NO	No se recibe la documentación según política para su estudio y análisis.	Esta política debe considerarse como norma de crédito, de esta forma se tiene que llevar a cabo la investigación y análisis de crédito, se anexa una propuesta (anexo 3) para solicitud de crédito que contiene el importe de crédito solicitado la documentación que necesita e información general.
Política 2 de crédito.	NO	No se lleva a cabo porque el encargado del departamento de crédito y cobranza no esta capacitado profesionalmente, además la política no especifica tiempo de respuesta.	Incluir en la estructura de la empresa una persona que se encargue del departamento de crédito en forma segregada de cobranzas (anexo 2), además se anexa una propuesta de tiempo de respuesta de aprobación de crédito (anexo 4).
Política 3 de crédito.	NO	No se realiza el análisis de capacidad de pago del cliente.	Clasificar esta política como norma y ser llevada a cabo por un profesional.

ACTIVIDAD	SE REALIZA	OBSERVACIONES	SUGERENCIAS
Política 4 de crédito.	SI	Pero al considerar a un profesional que se encargue de la investigación y análisis de crédito se sugiere cambiar la redacción.	"Serán autorizados los créditos a los clientes por el departamento de crédito y en ausencia por contraloría".
Política 5 de crédito.	SI	Debe ser clasificada como norma de crédito.	
Política 6 de crédito.	SI	No se puede conocer la capacidad de pago de un cliente, por el hecho de que cumpla las dos primeras compras de contado, sin un análisis que respalde la decisión.	Eliminar dicha política, para que se cumpla la norma de análisis de crédito.
Política 1 de cobranza.	NO	La labor de crédito y cobranza es dirigida por el accionista mayoritario.	Considerar en la estructura de la empresa una persona que se encargue profesionalmente del área de cobranza (según anexo 2).
Política 2 de cobranza.	NO	Se detectaron errores, en algunos casos de falta de pago de clientes.	Considerar como norma de cobranza, esta política.
Política 3 de cobranza.	NO		Ubicar la política anterior dentro de las normas de cobranza, para ejercer un verdadero control sobre los documentos que respaldan el cobro de las cuentas.

## CONCLUSIONES.

Para recuperar la cartera de clientes y con esto lograr la eficiencia en la liquidez de la empresa, es necesario adoptar la política de descuento por pronto pago 2/10 neto 30, para los clientes del grupo "C", quienes representan el 75.41% de la inversión en cuentas por cobrar y el 69.59% de las ventas anuales. Y una vez que se analizó su costo marginal, el costo marginal del descuento por pronto pago, el costo marginal de cuentas de cobro dudoso y se determinó su costo de financiamiento de cuentas por cobrar mediante el costo ponderado de capital, es aceptable esta opción que la de aumentar los días de crédito. Además para determinar que tan atractivo resulta para los clientes este descuento, se calculó el costo de renunciar al descuento por pronto pago y se comparó contra la tasa de referencia CETE anual del año 2001, resultando atractiva. Para los clientes del grupo "B", quienes representan el 21.26% de la inversión en cuentas por cobrar y el 28.15% de las ventas, se sugiere realizar visitas personales consiguiendo el pago en efectivo o negociando fechas de pago y para los clientes del grupo "A", quienes representan el 3.32% de la inversión en cuentas por cobrar y el 2.26% de las ventas, se sugiere aplicar un 5% de intereses moratorios considerando la posible pérdida de estos clientes, pero recuperando nuestras cuentas por cobrar.

Para conocer la situación financiera de la empresa, se realizó un análisis financiero, de las razones financieras que se aplicaron, determiné algunas anomalías con las que cuenta la empresa, como la encontrada en cuentas por cobrar, mostrando que el período promedio de cobro es de 68 días, que comparado contra la política de la empresa de 30 días, tiene una diferencia de 38 días, lo cual significa que el número de días para la recuperación de las cuentas por cobrar, no es el adecuado. Otra anomalía en cuentas por pagar, aunque es benéfica para la empresa por mejorar el ciclo de caja ya que un proveedor potencial esta concediendo plazos mayores. Y por último, también existe una anomalía que

repercute en la disminución de la rentabilidad de la empresa, generada por el incremento en los gastos de operación que muestra el análisis de tendencias.

El ciclo de caja ha mejorado, debido a una eficiencia en el manejo del inventario, una eficiencia que puede ser considerada como deficiencia del período promedio de pago y una deficiencia en el período promedio de cobro. La propuesta es disminuir el período promedio de cuentas por cobrar, antigüedad del inventario y considerar una negociación con el proveedor potencial para aumentar los días de pago.

Para determinar el atraso que tienen las cuentas por cobrar a clientes, se realizó, el análisis de antigüedad de saldos, en donde se encontró que el 52.53% del total de la cartera del año 2001 esta por vencer, el 47.46% esta vencida, el 35.01 tiene de 30 a 60 días de vencida, el 8.84% tiene de 60 a 90 días de vencida, el 2.90% tiene de 90 a 120 días de vencida y el .71% tiene más de 120 días de vencida.

Para las causas por las cuales los clientes se atrasan en su pago, se realizó un estudio, en donde se aportan sugerencias para la resolución de problemas. Aquí vemos que la actuación del licenciado en Contaduría es integral, pues necesita ser una persona analítica en el desarrollo de sus funciones.

Para conocer si se cumplen las políticas de crédito y cobranza, se realizó un estudio sobre las mismas y se clasificaron como normas o políticas, aportando sugerencias a las observaciones hechas.

Durante el desarrollo del presente trabajo de seminario, pude darme cuenta de que Química, S.A de C.V., no cuenta con información financiera de la situación de la empresa, tampoco se ha dado cuenta de que el desarrollo y resultados de las actividades de crédito y cobranzas son totalmente medibles en cifras que nos proporciona un análisis más exacto sobre las cuentas por cobrar, mediante la utilización de la antigüedad de saldos y la rotación de las cuentas por cobrar.

Conocer la información financiera resultante es primordial para poder tomar decisiones, que en este caso se analizaron las posibles alternativas y se eligió una en cuanto a razones de costo beneficio. Se observó que se daba mayor prioridad a la generación de ventas y se olvidaron de que una venta no se realiza hasta que se cobra por lo que se sugiere incorporar a un profesional en un departamento de crédito y otro profesional en un departamento de cobranza.

**BIBLIOGRAFÍA.**

Bolten E. Steven

"Administración financiera"

1ra. Edición. Editorial Limusa. México 1981.

Corina Schmelkes

"Manual para la presentación de anteproyectos e informes de investigación (Tesis)"

2da. Edición. Editorial Oxford. México 1998.

Diario oficial de la federación.

01 de Enero del 2002. Primera sección. México. D.F.

Fisco agenda correlacionada y tematizada.

"Compendio de leyes fiscales federales y sus reglamentos"

Ediciones fiscales ISEF. México 1999.

Guajardo Cantú Gerardo

"Contabilidad financiera"

2da. Edición. Mc Graw-Hill. México 1995.

D. Shall Lawrence y W. Haley Charles

"Administración financiera"

2da. Edición. Mc Graw Hill. México 1980.

Herrera Avendaño, Carlos E.

"Fuentes de financiamiento"

1ra. Edición. Sistemas de información contable y administrativa computarizados, S.A. de C.V. México 1998.

Hernández Celis, M.A. y Hernández de la Portilla A.

"Sistemas actuales de financiamiento"

1ra. Edición. Editorial ECASA. México 1992.

Instituto Mexicano de Contadores Públicos

"Administración financiera del circulante"

3ra. Edición. IMCP. México 1998.

Instituto Mexicano de Contadores Públicos

"Principios de contabilidad generalmente aceptados"

16ª. Edición. IMCP. México 2001.

J. Gitman Lawrence

"Fundamentos de administración financiera"

Editorial Harla. México 1978.

López Elizondo Arturo

"Proceso contable 1"

2da. Edición. Editorial ECAFSA. México 1993.

López Elizondo Arturo

"Proceso contable 2"

1ra. Edición. Editorial ECAFSA. México 1993.

Mercado H. Salvador

"¿Cómo hacer una tesis?"

2da. Edición. Editorial Limusa. México 2001.

Molina Aznar Víctor E.

"Estrategias de cobranza en época de crisis"

1ra. Edición. Grupo Editorial ISEF. México 1995.



Molina Aznar Víctor E.

"Estrategias para otorgar créditos sanos"

1ra. Edición. Grupo Editorial ISEF. México 1995.

Montaño García Agustín

"Administración de la cobranza"

1ra. Edición. Editorial Trillas. México 1987.

Moreno Fernández Joaquín A. y Rivas Merino Sergio

"La administración financiera del capital de trabajo"

1ra. Edición. IMCP. México 1998.

P. Ettinger Richard y E. Golieb, David

"Créditos y Cobranzas"

14 ava. Edición. Compañía Editorial Continental. México 1986.

Perdomo Moreno Abraham

"Administración financiera del capital de trabajo"

2da. Edición. Ediciones Pema. México 2001.

Perdomo Moreno Abraham

"Elementos básicos de administración financiera"

9na. Edición. Ediciones Pema. México 2001.

Villaseñor Fuente Emilio

"Elementos de administración de crédito y cobranzas"

3ra. Edición. Editorial Trillas. México 1989.

Internet:

[www.shcp.gob.mx/servs/casfim/sector19.html](http://www.shcp.gob.mx/servs/casfim/sector19.html)

# *Anexos.*

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

# QUÍMICA, S.A. DE C.V.

ANEXO 1

1 de 2

SOLICITUD DE CRÉDITO

(CONFIDENCIAL)

FECHA: \_\_\_\_\_

## DATOS GENERALES

NOMBRE Y RAZÓN SOCIAL _____		
DIRECCIÓN _____		
COLONIA _____	C.P. _____	ESTADO _____
FECHA DE CONSTITUCIÓN _____		R.F.C. _____
CÉDULA DE EMPRESA _____		REG. DE CÁMARA _____
CAPITAL INICIAL _____	ACTUAL _____	CONTABLE _____
EL LOCAL QUE OCUPA ES PROPIO ___ RENTADO ___ RENTA MENSUAL _____		

## REFERENCIAS DE PROVEEDORES DE PRODUCTOS QUÍMICOS

NOMBRE _____			
DIRECCIÓN _____			
CIUDAD _____	ESTADO _____	C.P. _____	TEL. _____
NOMBRE _____			
DIRECCIÓN _____			
CIUDAD _____	ESTADO _____	C.P. _____	TEL. _____
NOMBRE _____			
DIRECCIÓN _____			
CIUDAD _____	ESTADO _____	C.P. _____	TEL. _____

## REFERENCIAS BANCARIAS

BANCO _____			
CIUDAD _____	EJECUTIVO _____	DE _____	CUENTA _____
TELÉFONOS _____			
BANCO _____			
CIUDAD _____	EJECUTIVO _____	DE _____	CUENTA _____
TELÉFONOS _____			
BANCO _____			
CIUDAD _____	EJECUTIVO _____	DE _____	CUENTA _____
TELÉFONOS _____			

**BIENES RAICES A NOMBRE DE LA EMPRESA**

DIRECCIÓN _____
REG. PÚB. DE LA PROPIEDAD _____
VALOR ESTIMADO _____
DIRECCIÓN _____
REG. PÚB. DE LA PROPIEDAD _____
VALOR ESTIMADO _____
DIRECCIÓN _____
REG. PÚB. DE LA PROPIEDAD _____
VALOR ESTIMADO _____

PRINCIPALES FUNCIONARIOS

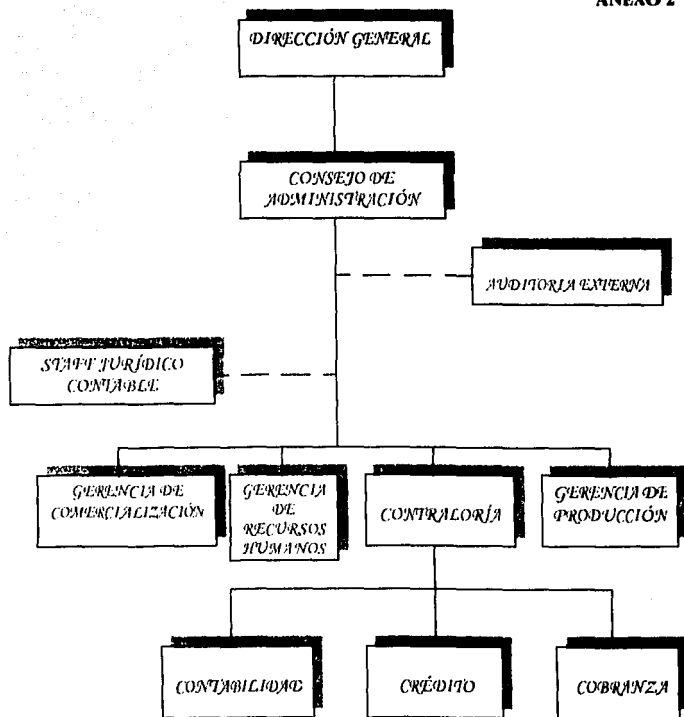
PUESTO QUE DESEMPEÑAN

_____
_____

**SEGUROS CONTRATADOS POR LA EMPRESA**

NOMBRE _____	IMPORTE _____
RIESGO QUE CUBRE _____	_____
NOMBRE _____	IMPORTE _____
RIESGO QUE CUBRE _____	_____
NOMBRE _____	IMPORTE _____
RIESGO QUE CUBRE _____	_____

ANEXO 2



# QUÍMICA, S.A. DE C.V.

ANEXO 3  
1 de 3

## SOLICITUD DE CRÉDITO (CONFIDENCIAL)

FECHA: \_\_\_\_\_

### DATOS GENERALES

NOMBRE Y RAZÓN SOCIAL _____		
DIRECCIÓN _____		
COLONIA _____	C.P. _____	ESTADO _____
FECHA DE CONSTITUCIÓN _____	R.F.C. _____	
CÉDULA DE EMPRESA _____	REG. DE CÁMARA _____	
CAPITAL INICIAL _____	ACTUAL _____	CONTABLE _____
EL LOCAL QUE OCUPA ES PROPIO _____	RENTADO _____	RENTA MENSUAL _____

NUEVO CRÉDITO _____	AMPLIACIÓN _____	IMPORTE DEL CRÉDITO _____
---------------------	------------------	---------------------------

### REFERENCIAS DE PROVEEDORES DE PRODUCTOS QUÍMICOS

NOMBRE _____			
DIRECCIÓN _____			
CIUDAD _____	ESTADO _____	C.P. _____	TEL. _____
NOMBRE _____			
DIRECCIÓN _____			
CIUDAD _____	ESTADO _____	C.P. _____	TEL. _____
NOMBRE _____			
DIRECCIÓN _____			
CIUDAD _____	ESTADO _____	C.P. _____	TEL. _____

**REFERENCIAS BANCARIAS**

BANCO _____	EJECUTIVO DE CUENTA _____
CIUDAD _____	
TELÉFONOS _____	
BANCO _____	EJECUTIVO DE CUENTA _____
CIUDAD _____	
TELÉFONOS _____	
BANCO _____	EJECUTIVO DE CUENTA _____
CIUDAD _____	
TELÉFONOS _____	

**BIENES RAICES A NOMBRE DE LA EMPRESA**

DIRECCIÓN _____	
REG. PÚB. DE LA PROPIEDAD _____	
VALOR ESTIMADO _____	
DIRECCIÓN _____	
REG. PÚB. DE LA PROPIEDAD _____	
VALOR ESTIMADO _____	
DIRECCIÓN _____	
REG. PÚB. DE LA PROPIEDAD _____	
VALOR ESTIMADO _____	

PRINCIPALES FUNCIONARIOS

PUESTO QUE DESEMPEÑAN

_____
_____

**SEGUROS CONTRATADOS POR LA EMPRESA**

NOMBRE _____	IMPORTE _____
RIESGO QUE CUBRE _____	
NOMBRE _____	IMPORTE _____
RIESGO QUE CUBRE _____	
NOMBRE _____	IMPORTE _____
RIESGO QUE CUBRE _____	

**DOCUMENTACIÓN QUE SE DEBERÁ ANEXAR A ESTA SOLICITUD.**

**COPIA DE LOS ESTADOS FINANCIEROS DE LOS DOS ÚLTIMOS EJERCICIOS Y PARCIALES DEL MES INMEDIATO ANTERIOR**

**COPIA DE COMPROBANTE DE DOMICILIO**

**COPIA DE R.F.C.**

**COPIA DE LOS PODERES DE QUIEN SUSCRIBE LOS TÍTULOS DE CRÉDITO.**

**INFORMACIÓN GENERAL**

<b>RESPONSABLE DEL DEPTO. DE COMPRAS</b>	_____
<b>RESPONSABLE DEL DEPTO. DE PAGOS</b>	_____
<b>DÍAS DE PAGO</b>	<b>HORA</b> _____
<b>DÍAS DE REVISIÓN</b>	<b>HORA</b> _____

**INFORMACIÓN PROPORCIONADA**

**POR:** \_\_\_\_\_  
**PUESTO** \_\_\_\_\_ **FIRMA** \_\_\_\_\_

**OBSERVACIONES:** \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_



**ANEXO 4.**

<b>ZONAS</b>	<b>POBLACIÓN</b>	<b>DÍAS HÁBILES NORMAL</b>	<b>DÍAS HÁBILES URGENTE</b>
<b>ZONA I</b>	Distrito Federal	10	5
<b>ZONA II</b>	Estado de México	12	6
<b>ZONA III</b>	Puebla	17	12

## QUÍMICA, S.A. DE C.V.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA COMPARATIVO AL 31 DE DICIEMBRE DE LOS AÑOS 1999, 2000 Y 2001.

ACTIVO	1999	%	2000	%	2001	%
<b>ACTIVO CIRCULANTE</b>						
CAJA	2,500	0.10	2,500	0.09	2,500	0.07
BANCOS	71,785	2.79	62,621	2.17	79,673	2.37
CLIENTES	870,539	33.88	993,151	34.36	1,188,140	35.37
ESTIMACIÓN PARA CITAS DE COBRO DUDOSO	-115,189	-4.48	-120,409	-4.17	-125,171	-3.73
DEUDORES DIVERSOS	66,809	2.60	23,117	0.80	34,479	1.03
INVENTARIOS	561,498	21.85	484,576	16.76	375,929	11.19
<b>TOTAL ACTIVO CIRCULANTE</b>	<u>1,457,942</u>	<u>56.74</u>	<u>1,445,556</u>	<u>50.01</u>	<u>1,555,550</u>	<u>46.31</u>
<b>ACTIVO FIJO</b>						
MUEBLES Y ENSERES	168,573	6.56	218,162	7.55	296,325	8.82
DEP. ACUM. MUEB. Y EN.	-47,714	-1.86	-69,530	-2.41	-97,086	-2.89
MAQUINARIA Y EQUIPO	688,259	26.79	870,633	30.12	1,086,554	32.35
DEP. ACUM. MAQ. Y EQ.	-220,791	-8.59	-298,735	-10.33	-407,391	-12.13
EQ. DE TRANSPORTE	573,824	22.33	783,823	27.12	1,088,223	32.40
DEP. ACUM. EQ. DE TRANS.	-197,436	-7.68	-246,795	-8.54	-394,872	-11.76
EQUIPO DE COMPUTO	255,638	9.95	307,207	10.63	427,206	12.72
DEP. ACUM. EQ. DE COM.	-121,978	-4.75	-151,799	-5.25	-234,258	-6.97
<b>TOTAL ACTIVO FIJO</b>	<u>1,098,375</u>	<u>42.75</u>	<u>1,412,966</u>	<u>48.88</u>	<u>1,764,701</u>	<u>52.54</u>
<b>ACTIVO DIFERIDO</b>						
GASTOS DE INSTALACIÓN	14,525	0.57	34,545	1.20	43,114	1.28
AMORT. ACUM. Gtos. INST.	-1,358	-0.05	-2,358	-0.08	-4,513	-0.13
<b>TOTAL ACTIVO DIFERIDO</b>	<u>13,167</u>	<u>0.51</u>	<u>32,187</u>	<u>1.11</u>	<u>38,601</u>	<u>1.15</u>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<u><u>2,569,484</u></u>	<u><u>100.00</u></u>	<u><u>2,890,709</u></u>	<u><u>100.00</u></u>	<u><u>3,358,852</u></u>	<u><u>100.00</u></u>

**QUÍMICA, S.A. DE C.V.**

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA COMPARATIVO AL 31 DE DICIEMBRE DE LOS AÑOS 1999, 2000 Y 2001

<b>PASIVO</b>					
<b>PASIVO CIRCULANTE</b>					
PROVEEDORES	893,738	34.78	941,281	32.56	975,139
ACREEDORES DIVERSOS	388,317	15.11	200,768	6.95	214,855
IMPUESTOS POR PAGAR	50,534	1.97	22,992	0.80	30,815
<b>TOTAL PASIVO A CORTO PLAZO</b>	<u>1,332,589</u>	<u>51.86</u>	<u>1,165,041</u>	<u>40.30</u>	<u>1,220,809</u>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>1,332,589</b>	<b>51.86</b>	<b>1,165,041</b>	<b>40.30</b>	<b>1,220,809</b>
<b>CAPITAL CONTABLE</b>					
<b>CAPITAL SOCIAL</b>	100,000	3.89	100,000	3.46	100,000
UTIL Y/O (PÉRDIDA) DEL EJERC. ANT.	577,273	22.47	1,136,895	39.33	1,625,668
UTIL Y/O (PÉRDIDA) DEL EJERCICIO	559,622	21.78	488,773	16.91	412,375
<b>TOTAL CAPITAL CONTABLE</b>	<u>1,236,895</u>	<u>48.14</u>	<u>1,725,668</u>	<u>59.70</u>	<u>2,138,043</u>
<b>TOTAL PASIVO MAS CAPITAL</b>	<u><u>2,569,484</u></u>	<u><u>100.00</u></u>	<u><u>2,890,709</u></u>	<u><u>100.00</u></u>	<u><u>3,358,852</u></u>

**QUÍMICA, S.A. DE C.V.**

ESTADO DE RESULTADOS COMPARATIVO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE LOS AÑOS 1999, 2000 Y 2001.

	1999	%	2000	%	2001	%
VENTAS	5,822,686	101.10	6,192,663	102.86	6,346,054	101.40
MENOS						
DEV. Y REBAJAS SOBRE VENTAS	63,232	1.10	172,164	2.86	87,501	1.40
VENTAS NETAS	<u>5,759,454</u>	<u>100.00</u>	<u>6,020,499</u>	<u>100.00</u>	<u>6,258,553</u>	<u>100.00</u>
MENOS						
COSTO DE VENTAS	<u>3,778,925</u>	<u>65.61</u>	<u>3,825,722</u>	<u>63.54</u>	<u>4,076,407</u>	<u>65.13</u>
UTILIDAD BRUTA	1,980,529	34.39	2,194,777	36.46	2,182,146	34.87
MENOS						
GASTOS DE OPERACIÓN:						
GASTOS DE VENTA	730,678	12.69	852,342	14.16	916,901	14.95
GASTOS DE ADMON.	423,773	7.36	500,467	8.31	512,004	8.18
TOTAL GTOS. DE OPERACIÓN	<u>1,154,451</u>	<u>20.04</u>	<u>1,352,809</u>	<u>22.47</u>	<u>1,428,905</u>	<u>22.83</u>
UTILIDAD DE OPERACIÓN	<u>826,078</u>	<u>14.34</u>	<u>841,968</u>	<u>13.99</u>	<u>753,241</u>	<u>12.04</u>
OTROS INGRESOS	62,692	1.09	4,143	0.07	53,661	0.86
CTO. INT. DE FINANCIAMIENTO	-1,106	-0.02	-226	0.00	-44,971	-0.72
UTIL. POR OP. CONTINUAS ANTES DE	<u>887,664</u>	<u>15.41</u>	<u>845,885</u>	<u>14.05</u>	<u>761,931</u>	<u>12.17</u>
ISR Y PTU						
ISR	253,487	4.40	277,754	4.61	271,877	4.34
PTU	74,555	1.29	79,358	1.32	77,679	1.24
UTILIDAD NETA	<u>559,622</u>	<u>9.72</u>	<u>488,773</u>	<u>8.12</u>	<u>412,375</u>	<u>6.59</u>

**QUIMICA, S.A. DE C.V. 1999**  
**INDICE DE LIQUIDEZ**

**CAPITAL NETO DE TRABAJO**

**ACTIVO CIRCULANTE- PASIVO CIRCULANTE**

1,457,942      -      1,332,589      =      125,353

**INDICE DE SOLVENCIA**

<u>ACTIVO CIRCULANTE</u>	=	<u>1,457,942</u>	=	1.09
PASIVO A CORTO PLAZO		1,332,589		

**PRUEBA ÁCIDA**

<u>ACTIVO CIRCULANTE</u>	-	<u>INVENTARIO</u>	=
PASIVO A CORTO PLAZO			

1,457,942	-	561,498	=	0.67
1,332,589				

**DISPONIBLE**

<u>CAJA , BANCOS Y VALORES</u>	=	<u>74,285</u>	=	0.06
PASIVO A CORTO PLAZO		1,332,589		

**RAZONES DE ACTIVIDAD**

**ROTACIÓN DE INVENTARIOS**

<u>COSTO DE VENTAS</u>	=	<u>3,778,925</u>	=	6.73
------------------------	---	------------------	---	------

INVENTARIOS	561,498
-------------	---------

**QUIMICA, S.A. DE C.V. 1999**  
**ANTIGÜEDAD DE INVENTARIO PROMEDIO**

360		360		
<hr/>		=	=	
ROTACION DE INVENTARIO		8.73		53.49
<b>ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR</b>				
VENTAS		5,759,454		
<hr/>		=	=	
CUENTAS POR COBRAR		870,539		6.62
<b>PERÍODO DE COBRANZA PROMEDIO</b>				
360		360		
<hr/>		=	=	
ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR		6.62		54.41
<b>PERÍODO DE PAGO PROMEDIO</b>				
CUENTAS POR PAGAR		X	360	
<hr/>		=	=	
COSTO DE VENTAS				
893,738				
<hr/>		=	=	
3,778,925	X	360	=	85.14
<b>ROTACIÓN DE ACTIVOS FIJOS TOTALES</b>				
VENTAS		=		
<hr/>		=		
ACTIVOS FIJOS TOTALES				
5,759,454				
<hr/>		=		
1,098,375				5.24

**QUIMICA, S.A. DE C.V. 1999**  
**INDICE DE ENDEUDAMIENTO**

**INDICE O GRADO DE ENDEUDAMIENTO**

PASIVO TOTAL

ACTIVO TOTAL

1,332,589

2,569,484

0.52

**INDICE DE RENTABILIDAD**

**MARGEN BRUTO DE UTILIDAD**

VENTAS - COSTO DE VENTAS

VENTAS

5,759,454

3,778,925

5,759,454

0.34

**MARGEN DE UTILIDAD DE OPERACIÓN**

UTILIDAD DE OPERACIÓN

826,078

VENTAS

5,759,454

0.14

**MARGEN NETO DE UTILIDAD**

UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS

559,622

VENTAS

5,759,454

0.10

**QUIMICA, S.A. DE C.V. 2000**  
**INDICE DE LIQUIDEZ**

**CAPITAL NETO DE TRABAJO**

**ACTIVO CIRCULANTE- PASIVO CIRCULANTE**

1,445,556      -      1,165,041      =      280,515

**INDICE DE SOLVENCIA**

ACTIVO CIRCULANTE	1,445,556	=	1.24
PASIVO A CORTO PLAZO	1,165,041	=	

**PRUEBA ÁCIDA**

ACTIVO CIRCULANTE	-	INVENTARIO	=	
PASIVO A CORTO PLAZO	1,445,556	484,576	=	0.82
	1,165,041		=	

**DISPONIBLE**

CAJA , BANCOS Y VALORES	=	65,121	=	0.06
PASIVO A CORTO PLAZO		1,165,041		

**RAZONES DE ACTIVIDAD**

**ROTACIÓN DE INVENTARIOS**

COSTO DE VENTAS	=	3,825,722	=	7.89
INVENTARIOS		484,576		



**QUIMICA, S.A. DE C.V. 2000**  
**ANTIGÜEDAD DE INVENTARIO PROMEDIO**

360		360		45.60
<hr/>				
ROTACION DE INVENTARIO		7.89		
<b>ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR</b>				
VENTAS		6,020,499		8.06
<hr/>				
CUENTAS POR COBRAR		993,151		
<b>PERÍODO DE COBRANZA PROMEDIO</b>				
360		360		59.39
<hr/>				
ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR		6.06		
<b>PERÍODO DE PAGO PROMEDIO</b>				
CUENTAS POR PAGAR		X	360	
<hr/>				
COSTO DE VENTAS				
941,281				
	X	360		88.57
3,825,722				
<b>ROTACIÓN DE ACTIVOS FIJOS TOTALES</b>				
VENTAS				
<hr/>				
ACTIVOS FIJOS TOTALES				
6,020,499				4.26
1,412,966				

**QUIMICA, S.A. DE C.V. 2000**  
**INDICE DE ENDEUDAMIENTO**

**INDICE O GRADO DE ENDEUDAMIENTO**

PASIVO TOTAL

ACTIVO TOTAL

1,165,041

2,890,709

=

0.40

**INDICE DE RENTABILIDAD**

**MARGEN BRUTO DE UTILIDAD**

VENTAS

COSTO DE VENTAS

VENTAS

6,020,499

3,825,722

6,020,499

=

0.36

**MARGEN DE UTILIDAD DE OPERACIÓN**

UTILIDAD DE OPERACIÓN

VENTAS

841,968

6,020,499

=

0.14

**MARGEN NETO DE UTILIDAD**

UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS

VENTAS

488,773

6,020,499

=

0.08

**QUIMICA, S.A. DE C.V. 2001**  
**INDICE DE LIQUIDEZ**

**CAPITAL NETO DE TRABAJO**

**ACTIVO CIRCULANTE- PASIVO CIRCULANTE**

1,555,550      -      1,220,809      =      334,741

**INDICE DE SOLVENCIA**

<u>ACTIVO CIRCULANTE</u>	=	<u>1,555,550</u>	=	1.27
PASIVO A CORTO PLAZO		1,220,809		

**PRUEBA ÁCIDA**

<u>ACTIVO CIRCULANTE</u>	-	<u>INVENTARIO</u>	=	
PASIVO A CORTO PLAZO				
1,555,550		375,929		
			=	0.96
1,220,809				

**DISPONIBLE**

<u>CAJA , BANCOS Y VALORES</u>	=	<u>82,173</u>	=	0.07
PASIVO A CORTO PLAZO		1,220,809		

**RAZONES DE ACTIVIDAD**

**ROTACIÓN DE INVENTARIOS**

<u>COSTO DE VENTAS</u>	=	<u>4,076,407</u>	=	10.84
INVENTARIOS		375,929		

**QUIMICA, S.A. DE C.V. 2001****ANTIGÜEDAD DE INVENTARIO PROMEDIO**

360			360			33.20
<hr/>						
ROTACION DE INVENTARIO			10.84			
<b>ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR</b>						
VENTAS			6,258,553			5.27
<hr/>						
CUENTAS POR COBRAR			1,188,140			
<b>PERÍODO DE COBRANZA PROMEDIO</b>						
360			360			68.34
<hr/>						
ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR			5.27			
<b>PERÍODO DE PAGO PROMEDIO</b>						
CUENTAS POR PAGAR						
<hr/>						
COSTO DE VENTAS		X	360			
975,139						
<hr/>						
4,076,407	X	360			86.12	
<b>ROTACIÓN DE ACTIVOS FIJOS TOTALES</b>						
VENTAS						
<hr/>						
ACTIVOS FIJOS TOTALES						
6,258,553					3.55	
<hr/>						
1,764,701						

**QUIMICA, S.A. DE C.V. 2001**  
**INDICE DE ENDEUDAMIENTO**

**INDICE O GRADO DE ENDEUDAMIENTO**

PASIVO TOTAL

ACTIVO TOTAL

1,220,809

3,358,852

0.36

**INDICE DE RENTABILIDAD**

**MARGEN BRUTO DE UTILIDAD**

VENTAS - COSTO DE VENTAS

VENTAS

6,258,553

4,076,407

0.35

6,258,553

**MARGEN DE UTILIDAD DE OPERACIÓN**

UTILIDAD DE OPERACIÓN

753,241

0.12

VENTAS

6,258,553

**MARGEN NETO DE UTILIDAD**

UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS

412,375

0.07

VENTAS

6,258,553

ANEXO 8.

TENDENCIAS

CONCEPTO	1999	2000	2001
CUENTAS POR COBRAR	\$870,539	\$993,151	\$1,188,140
TENDENCIA	100%	114.08 %	136.48 %
ACTIVO CIRCULANTE:			
TENDENCIA	100%	\$1,445,556 99.15 %	\$1,555,550 106.69 %
ACTIVO FIJO	\$1,098,375	\$1,412,966	\$1,764,701
TENDENCIA	100%	128.64 %	160.66 %
PASIVO A CORTO PLAZO	\$1,332,589	\$1,165,041	\$1,220,809
TENDENCIA	100%	87.43 %	91.61 %
CAPITAL CONTABLE	\$1,236,895	\$1,725,668	\$2,138,043
TENDENCIA	100%	139.52 %	172.86 %
VENTAS NETAS	\$5,759,454	\$6,020,499	\$6,258,553
TENDENCIA	100%	104.53 %	108.67 %
COSTO DE VENTAS	\$3,778,925	\$3,825,722	\$4,076,407
TENDENCIA	100%	101.24 %	107.87 %
GASTOS DE OPERACIÓN	\$1,154,451	\$1,352,809	\$1,428,905
TENDENCIA	100%	117.18 %	123.77 %
UTILIDAD NETA	\$559,622	\$488,773	\$412,375
TENDENCIA	100%	87.34 %	73.69 %

## TENDENCIAS MEDIANTE PORCENTOS INTEGRALES

CONCEPTO	1999	2000	2001
CAJA TENDENCIA	0.1 % 100%	0.09 % 90.00 %	0.07 % 70.00 %
BANCOS TENDENCIA	2.79 % 100%	2.17 % 77.78 %	2.37 % 84.95 %
CLIENTES TENDENCIA	33.88 % 100%	34.36 % 101.42 %	35.37 % 104.40 %
ESTIMACIÓN PARA CTAS. DE COBRO DUDOSO TENDENCIA	-1.48 % 100%	-4.17 % 93.08 %	-3.73 % 83.28 %
DEUDORES DIVERSOS TENDENCIA	2.6 % 100%	0.8 % 30.77 %	1.03 % 39.62 %
INVENTARIOS TENDENCIA	21.85 % 100%	16.76 % 76.70 %	11.19 % 51.21 %

HOMBRERAS MERINO, S.A. DE C.V.							1,001	1,001	0.11
AUJETAS FINAS, S.A. DE C.V.			4,190					19,660	2.26
AQUAQUIM, S.A. DE C.V.	32,638		3,355			1,590		68,478	7.87
TEXTILO, S.A. DE C.V.	28,127		569				1,058	34,904	4.01
CINTAS LUZ, S.A. DE C.V.	17,754		1,236					31,768	3.65
HILATURAS PARRAS, S.A. DE C.V.	115,102		16,902			6,590		231,935	26.64
CINTAS ANTABA, S.A. DE C.V.	45,579		5,893					66,074	7.59
HILOS LA CIGÜEÑA, S.A. DE C.V.	25,896		2,879					15,896	1.83
TEJIDOS Y TRICOT, S.A. DE C.V.	17,097		2,570			3,687		45,480	5.22
HILOS IRIS, S.A. DE C.V.	11,039		2,570			2,178		31,720	3.64
CIA. MEXICANA, S.A. DE C.V.	37,352		1,256			2,690		11,039	1.27
KN ORIENTE, S.A. DE C.V.			2,569			570		77,218	8.87
QUIMICA NOBLEZA, S.A. DE C.V.	3,132							3,139	0.36
NOVA TEXTIL, S.A. DE C.V.	25,689		2,797			2,569	2,220	45,434	5.22
DR. JOSE POLAK, S.A. DE C.V.	6,864		4,054					6,864	0.79
CINTAS Y TELAS ELASTICAS, S.A. DE C.V.	57,686		4,054			5,810		109,637	12.59
HILOS CATAR, S.A. DE C.V.	22,451		7,670			2,131		32,252	3.70
CIERRES IDEAL, S.A. DE C.V.			1,570					1,570	0.18
PROSEL, S.A. DE C.V.	3,094		1,620			853		6,530	0.75
HILATURAS AMEX, S.A. DE C.V.	6,044		1,459					7,503	0.86
MAQUILAS COLIBRI, S.A. DE C.V.			581			890		5,161	0.59
QUIMICA SAGAL, S.A. DE C.V.			853			366		1,219	0.14
GRUPO ERA, S.A. DE C.V.			4,964					12,925	1.48
HILOS ALFA, S.A. DE C.V.									100.00
<b>TOTAL</b>	<b>455,544</b>	<b>323,787</b>	<b>57,005</b>	<b>29,924</b>	<b>4,279</b>	<b>870,539</b>			
<b>PORCENTAJES</b>	<b>52.33</b>	<b>37.19</b>	<b>6.55</b>	<b>3.44</b>	<b>0.49</b>	<b>100.00</b>			



ABASTECEDORA INDUSTRIAL, S.A. DE C.V.	21,253		2,595	898		24,746	2.49
QUIMICA OXTOC, S.A. DE C.V.	12,701	10,296		2,366	1,580	26,943	2.71
CINTAS Y TELAS ELASTICAS, S.A. DE C.V.	42,219	29,524	16,721	2,380		90,844	9.15
HILOS IRIS, S.A. DE C.V.	16,924	5,275	781			22,980	2.31
CIA. TEXTIL, S.A. DE C.V.		671				671	0.07
COSMOCEL, S.A. DE C.V.	39,837	38,644	2,524			81,005	8.16
KN ORIENTE, S.A. DE C.V.	38,562	34,711	7,472	1,378	1,361	83,484	8.41
SEDAS CATALUNA, S.A. DE C.V.	574					574	0.06
HILATURAS PARRAS, S.A. DE C.V.	116,808	100,181	15,265	10,747	2,984	245,985	24.77
HILOS CATAR, S.A. DE C.V.	27,451	3,313	3,313	674		31,438	3.17
CINTAS ANTABA, S.A. DE C.V.	35,059	24,127	1,878	2,472		63,536	6.40
CIERRES IDEAL, S.A. DE C.V.		4,264				4,264	0.43
CASA HOLK, S.A. DE C.V.		2,130	955			3,085	0.31
NOVA TEXTIL, S.A. DE C.V.	28,310	29,220	5,065	525		63,120	6.36
AQUAQUIM, S.A. DE C.V.	60,881	49,931	2,527			113,339	11.41
HOMBRERAS MERINO, S.A. DE C.V.		305		972		1,277	0.13
TRANSCOMER, S.A. DE C.V.		2,624		1,305		3,929	0.40
TEJIDOS Y TRICOT, S.A. DE C.V.	19,810	12,311	2,323	2,985	953	38,382	3.86
HILOS LA CIGÜEÑA, S.A. DE C.V.	9,854	2,569				12,423	1.25
ALJETAS FINAS, S.A. DE C.V.	9,853	1,785	1,162	956		13,756	1.39
QUIMICA NOBLEZA, S.A. DE C.V.	6,478	5,073		1,570		13,121	1.32
CIA. MEXICANA, S.A. DE C.V.		7,613	1,233			8,846	0.89
COMPLEX QUIMICA, S.A. DE C.V.		4,315		1,745		6,060	0.61
PRODUCTOS MARDUPO, S.A. DE C.V.	7,896	4,008		988		12,892	1.30
TEXTILO, S.A. DE C.V.	7,865	3,851			698	12,414	1.25
CINTAS LUZ, S.A. DE C.V.	3,911	8,549	599			13,059	1.31
DR. JOSE POLAK, S.A. DE C.V.		978				978	0.10
<b>TOTAL</b>	<b>506,246</b>	<b>382,955</b>	<b>64,413</b>	<b>31,961</b>	<b>7,576</b>	<b>993,151</b>	<b>100.00</b>
<b>PORCENTAJES</b>	<b>50.97</b>	<b>38.56</b>	<b>6.49</b>	<b>3.22</b>	<b>0.76</b>	<b>100.00</b>	

ALJETAS FINAS, S.A. DE C.V.	13,754	5,729	2,247	805	22,535	1.90
NOVA TEXTIL, S.A. DE C.V.	12,236	4,875			17,111	1.44
SEDAS CATALUÑA, S.A. DE C.V.		3,282			3,282	0.28
ELASTICOS Y CINTAS RIGIDAS, S.A. DE C.V.		3,283	589	11,309	17,575	1.48
CIA. DARRIEN, S.A. DE C.V.	42,611	38,440	4,831	634	86,516	7.28
CINTAS Y TELAS ELASTICAS, S.A. DE C.V.	24,341	20,388	2,616		47,345	3.98
KN ORIENTE, S.A. DE C.V.	50,790	63,965	10,486	882	126,970	10.69
HILOS IRIS, S.A. DE C.V.	17,642	7,021	1,203		25,866	2.18
ELASTICOS SELECTOS, S.A. DE C.V.		1,824			1,824	0.15
HILATURAS PARRAS, S.A. DE C.V.	156,101	85,469	17,289	2,437	264,341	22.25
HILOS LA CIGÜEÑA, S.A. DE C.V.	15,070	12,720	4,777	1,352	33,919	2.85
GRUPO ERA, S.A. DE C.V.	22,600	5,053	2,005	5,991	35,649	3.00
MAQUILAS COLIBRI, S.A. DE C.V.		2,765			2,765	0.23
HILATURAS AMEX, S.A. DE C.V.	106,801	67,959	43,783	533	219,076	18.44
TEJIPUNTO, S.A. DE C.V.	5,432				5,432	0.46
CINTAS ANTABA, S.A. DE C.V.	40,082	39,007	5,491	2,967	88,542	7.45
HOMBRERAS MERINO, S.A. DE C.V.	1,829				1,829	0.15
HILOS CATAR, S.A. DE C.V.			799		799	0.07
ALTEX, S.A. DE C.V.		2,310		407	2,717	0.23
CIERRES IDEAL, S.A. DE C.V.	25,923	18,966		7,742	52,631	4.43
ELASTICOS LUXI, S.A. DE C.V.	5,285	4,668	3,075	604	5,285	0.44
CINTAS LUZ, S.A. DE C.V.					8,347	0.70
CIA. TEXTIL, S.A. DE C.V.	7,261				7,261	0.61
HILOS CARISMA, S.A. DE C.V.	76,419	28,208	5,896		110,523	9.30
<b>TOTAL</b>	<b>624,177</b>	<b>415,932</b>	<b>105,087</b>	<b>34,451</b>	<b>1,188,140</b>	
<b>PORCENTAJES</b>	52.53	35.01	8.84	2.90	100.00	0.71