



# UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES  
CUAUTITLAN

## LA ADMINISTRACION DE LAS CUENTAS POR COBRAR.

**T E S I S**

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

**LICENCIADA EN ADMINISTRACION**

P R E S E N T A :

**JULY NICOLAS HUERTA**

**ASESORA: MCE. MARIA DE LA LUZ RAMOS ESPINOSA**



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**



UNIVERSIDAD NACIONAL  
AVENIDA 15  
MEXICO

ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS

L. A. M.  
FACULTAD DE ESTUDIOS  
SUPERIORES CUAUTITLAN



DEPARTAMENTO DE  
EXAMENES PROFESIONALES

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

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

Con base en el art. 28 del Reglamento General de Exámenes, nos permitimos comunicar a usted que revisamos la TESIS:

La Administración de las Cuentas por Cobrar.

que presenta la pasante: July Nicolás Huerta  
con número de cuenta: 9631941-7 para obtener el título de :  
Licenciada en Administración.

Considerando que dicho trabajo reúne los requisitos necesarios para ser discutido en el EXAMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VOTO APROBATORIO.

**A T E N T A M E N T E**  
**"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"**

Cuautitlán Izcalli, Méx. a 24 de Enero de 2005.

|                  |   |  |
|------------------|---|--|
| PRESIDENTE       | <u>L.A. Eva Lilia Torres Reyes</u>          |  |
| VOCAL            | <u>MCE. María de la Luz Ramos Espinosa</u>  |  |
| SECRETARIO       | <u>L.C. Rafael Cano Razo</u>                |  |
| PRIMER SUPLENTE  | <u>MCE. Araceli Georgina Campos Carreón</u> |  |
| SEGUNDO SUPLENTE | <u>L.M. Ernesto Herrera Molina</u>          |  |

*AGRADECIMIENTOS*  
*ADIOS*

Por regalarme la mejor familia y ayudarme a cumplir con mis sueños, y también por poner en mi camino personas valiosas que me han ayudado en mi superación en la vida.

*UNIVERSIDAD Y PESC.*

Por haberme abierto sus puertas para superarme y dejar atrás la ignorancia y buscar el conocimiento.

*AMIS PADRES.*

Quiero agradecer especialmente a mis padres:

Sr. Emiliano Nicolás A. Sra. Dionicia Huerta M.

Por su invaluable apoyo, moral y económico que me brindaron durante mi trayectoria como estudiante.

*HERMANOS (A)*

Por el gran apoyo que siempre me brindaron y fueron un ejemplo a seguir, Especialmente a Diony gracias por estar al pendiente de mi y ayudarme a cumplir mis sueños y retos. También a mis sobrinos por darme los mejores momentos.



*PROF. ALEJANDRO AMADOR ZAVALA*

Quiero expresar también mi reconocimiento a Prof. Alejandro Amador Z. por que juntos iniciamos este proyecto de tesis, estoy segura que desde el cielo me brinda su espíritu de apoyo.

*ASESOR*

Ma de la Luz porque sin su valiosa cooperación, dirección y consejos no hubiese concluido esta tesis.

*MAESTROS*

Con sincera gratitud a mis profesores por que con su ayuda he llegado a otra meta en la vida.

*AMIGOS*

Por que juntos recorrimos parte del camino donde compartimos triunfos y derrotas pero siempre luchando por nuestros propios idealismos.

*CASA*

Por haberme abierto sus puertas para emprender una nueva etapa en mi vida.

Al Sr. Humberto Cruz B. por brindarme su apoyo y confianza, en el ámbito laboral

Ma. de los Ángeles por apoyarme para realizar este trabajo y depositar en mi su confianza y cariño por que cada día comparte con migo su conocimiento y experiencia, enseñarme a levantarme cuando tropiece. A todos mis compañeros de trabajo que me brinda su amistad cada día.

# ÍNDICE

## **LA ADMINISTRACIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR.**

### **OBJETIVO**

### **DEFINICIÓN DEL PROBLEMA**

### HIPOTESIS

### INTRODUCCIÓN

## **1.- GENERALIDADES DE LAS CUENTAS POR COBRAR**

1.1.- Definición

1.2.- Objetivo

1.3.- Características

1.4.- Clasificación

1.5.- La administración de cuentas por cobrar.

## **2.- OTORGAMIENTO DE CRÉDITO**

2.1 Definición de Crédito

2.2.- Elementos del Crédito

2.3.- Clasificación del Crédito

2.4- Análisis de Riesgo

2.5.- Proceso de Crédito

### **3.- POLÍTICAS DE COBRANZA Y DE CRÉDITO.**

3.1.- Definición de Política.

3.2.- Política de Crédito.

3.3.1.- Objetivo.

3.3.2.- Administración de la Política de crédito

3.3.- Definición de Política de Cobranza

3.4.1.-Clasificación

3.4.- Factores a Considerar al Elaborar Políticas

3.5.- COBRANZA

3.5.1.- Objetivo

3.5.2.- Procedimientos de la Cobranza

3.5.3.- Financiamiento

**CASO PRÁCTICO**

**CONCLUSIÓN**

**BIBLIOGRAFIA**

## **OBJETIVO**

Conocer las funciones específicas del departamento de crédito y cobranza para la disminución de los riesgos en los créditos, maximizando la recuperabilidad de las cuentas por cobrar.

## **DEFINICIÓN DEL PROBLEMA**

Toda empresa desde su creación esta interesada en cubrir un mercado en función de su capacidad humana, productiva y financiera.

En la mayor parte de las empresas una forma de generar ventas es a través del crédito, de aquí queda comprometida la empresa debido que estas ventas deben de estar amparadas por una profunda investigación para que no se conviertan en cuantas incobrables.

Es por esta situación que el presente trabajo pretende demostrar que si se administra adecuadamente el crédito, este será benéfico para la empresa, si no causaría mayores gastos y por ello disminuiría las utilidades.

## HIPÓTESIS

Si el departamento de crédito y cobranza realiza adecuadamente sus funciones en la otorgación de crédito entonces la empresa tendrá un mínimo margen de cuentas incobrables.



## **INTRODUCCIÓN**

La administración de las cuentas por cobrar, hoy en día es de suma importancia para el desarrollo sano de toda empresa. Si bien es cierto, el conceder crédito permite incrementar las ventas, sin embargo debe tenerse especial cuidado en el otorgamiento del mismo, ya que sino no se administra adecuadamente, puede generar graves desequilibrios financieros a la entidad.

Por lo anterior es fundamental realizar un estudio de crédito y evaluar el riesgo de la contraparte a fin de que las ventas que se realizan con financiamiento se traduzcan efectivamente en valor para la compañía.

El primer capítulo.- CUENTAS POR COBRAR.- Contiene conceptos básicos que incluyen las cuentas por cobrar, sus objetivos, características, clasificación para tener una idea más clara de cuentas por cobrar identificar insuficiencias y exceso de efectivo.

El segundo capítulo OTORGAMIENTO DE CRÉDITO.- En esta sección se presenta una evaluación económica para determinar la susceptibilidad de crédito, así como el análisis de riesgo que contempla las herramientas y los procesos mediante los cuales las

empresas se cubren de los riesgos que implica la concesión de crédito.

El tercer capítulo.- POLÍTICAS DE CRÉDITO Y COBRANZA.- Aquí se plantean los principios que se deben considerar en la elaboración de las políticas que en gran medida dependen del tamaño, giro o rama de actividad de la empresa, así mismo permite evaluar con mayor certeza los efectos de la aplicación, Así como los procedimientos de la cobranza en sus diferentes etapas.

Para finalizar se presenta un caso práctico en el cual se aplican las técnicas más usuales en la actualidad para una adecuada gestión de las cuentas por cobrar.

# **CAPÍTULO 1 GENERALIDADES DE LAS CUENTAS POR COBRAR.**

- 1.1.- Definición
- 1.2.- Objetivo
- 1.3.- Características
- 1.4.- Clasificación
- 1.5.- La administración de cuentas por cobrar.

# **CAPÍTULO 1    GENERALIDADES DE LAS**

## **CUENTAS POR COBRAR.**

En general, las empresas preferirían vender al contado en lugar de vender a crédito, pero las presiones de la competencia obligan a la mayoría de las empresas a ofrecer crédito. De tal forma, los bienes son embarcados, los inventarios se reducen y se crea una **cuenta por cobrar**.

El cliente pagará la cuenta y en dicho momento la empresa recibirá efectivo y el saldo de sus cuentas por cobrar disminuirá. El mantenimiento de las cuentas por cobrar tiene costos tanto directos como indirectos, pero también tiene un beneficio importante, la concesión de crédito incrementará las ventas.

Para la mayoría de las empresas las cuentas por cobrar y los inventarios representan una inversión considerable y a la habilidad con que se controlan las inversiones de la empresa en estos activos puede redundar en diferencias administrativas con respecto a su eventual redituabilidad.

Se produce una partida por cobrar cuando un negocio (o persona) vende bienes o servicios a un segundo negocio (o persona) a crédito. Una partida por cobrar es el derecho que tiene el vendedor sobre el comprador por el importe de la operación.

Las partidas por cobrar son derechos monetarios contra negocios y personas. Se adquiere sobre todo al vender bienes y servicios y prestar dinero

### **1.1 DENICIÓN DE CUENTAS POR COBRAR**

Son créditos a favor de la empresa, documentados o en cuenta corriente provenientes de ventas de mercancía o servicios (clientes). Estos Créditos resultan de concederles un tiempo razonable para que paguen los artículos comprados después de haberlos recibidos.

Las cuentas por cobrar son activos relativamente líquidos, que generalmente se convierte en efectivo en un periodo de 30 a 60 días. Las cuentas por cobrar de los clientes generalmente aparecen en el balance general inmediatamente después del efectivo y de otras inversiones de corto plazo en valores negociables. Los activos que están relativamente cercanos al efectivo se conocen como activos corrientes.

### **1.2 OBJETIVO PRINCIPAL DE LAS CUENTAS POR COBRAR**

El objetivo de cuentas por cobrar consiste en fomentar las ventas y ganar más clientes, otorgando crédito.

Se tiende a considerarlas como un medio para vender productos y superar a la competencia mediante el ofrecimiento de facilidades de

crédito como parte de los servicios de la empresa para favorecer a sus clientes.

## **Objetivo de la Administración Financiera de Cuentas por Cobrar.**

El objetivo es maximizar las utilidades y el rendimiento de la inversión y cuidar que no se abuse del procedimiento al grado de que el otorgamiento de crédito deje de ser rentable y atractivo con respecto al rendimiento sobre la inversión.

La administración financiera deberá definir:

- Cuanto debe invertir en cuentas por cobrar
- La línea máxima de crédito que se puede otorgar a cada cliente
- Los plazos máximos de crédito
- El sistema adecuado de cobranza.

## **Objetivos secundarios de las cuentas por cobrar.**

1.- *Verificar su existencia física.*

La materialidad del documento que ampare el derecho a cobro.

2.- *Verificar la autenticidad del derecho a cobro.*

Verificar que el adeudo es un derecho real a favor de la empresa.

3.- *Verificar su valuación y probabilidad del cobro.*

Determinar que las cifras que se muestran como cuentas por cobrar, además de representar un derecho real, son recuperables en su importe.

- 4.- *Determinar limitaciones a cobro definir la existencia de algún compromiso* por el cual la empresa no pueda existir ampliamente el cobro del derecho que representa.
- 5.- *Cuidar su presentación adecuada en los estados financieros*  
Examinar si las cifras por cobrar están correctamente clasificadas en atención al origen.

### **1.3 CARACTERÍSTICAS DE LAS CUENTAS POR COBRAR**

Un derecho respaldado por un documento tiene ciertas ventajas sobre un derecho en forma de cuenta por cobrar. Al firmar un documento, el deudor reconoce la deuda y acepta pagarla en las condiciones específicas. Por consiguiente, el documento tiene mayor fuerza legal si se inicia un juicio.

Las cuentas por cobrar se pueden llegar a tener ciertos problemas si no se tiene una adecuada observación en su administración.

*EXCESO:* Un exceso en las cuentas por cobrar es cuando se tiene una sobre inversión en las cuentas por cobrar puede darse por las siguientes causas.

- Deficiente administración del crédito y cobranza

- Exceso de ventas a crédito
- Mala situación del país o medio ambiente de la entidad
- Riesgos impredecibles

*Las consecuencias en la sobre inversión pueden ocasionar alguno de los siguientes problemas.*

- ❑ Incapacidad de pago a sus proveedores,
- ❑ Falta de liquidez para enfrentar sus pasivos a corto plazo
- ❑ Aumento en el costo de mantenimiento de la cartera
- ❑ Inversión ociosa

### ***INSUFICIENCIAS***

La insuficiencia en las cuentas por cobrar representa la carencia de cuentas por cobrar. Esto implica un problema para la empresa debido que si necesitara liquidez inmediata no tendría este factor para financiarse y optaría por las otras formas de financiamiento. Este problema suele suceder por las siguientes razones.

- ❖ Mala planeación del departamento de ventas
- ❖ Bajo o nulo aprovechamiento de la capacidad de crédito
- ❖ Inseguridad financiera
- ❖ Pérdida de la capacidad crediticia
- ❖ Deficiente información de las necesidades del mercado
- ❖ Limitación de la producción a causa de la capacidad instalada
- ❖ Por una deficiente política de incentivos o comisiones a vendedores

Los efectos que se obtendrían son:

- Nula explotación del potencial de la empresa



- Pérdida de mercado

#### **1.4 CLASIFICACIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR**

Muchas compañías venden a crédito con el fin de vender más servicios o productos. Las cantidades por cobrar que resultan de tales ventas por lo regular se clasifican como cuentas por cobrar o documentos por cobrar.

El término cantidades por cobrar incluye todos los derechos pecuniarios contra otras cantidades y otros organismos. Estas cantidades por cobrar casi siempre son una parte considerable del total de activos a corto plazo.

##### **1.- Cuentas por cobrar.**

La transacción más común que genera una cantidad o importe por cobrar es la venta a crédito de mercancías o servicios. La cantidad por cobrar se registra con un cargo en la cuenta por cobrar, por lo general se espera que estas cuentas por cobrar se liquiden en un periodo relativamente corto, como 30 o 60 días. En el estado de posición financiera se clasifica como activo a corto plazo.

Las cuentas por cobrar se deben distinguir de las acumulaciones, los documentos por cobrar, y otros activos que no son consecuencia de las ventas, de cada día, debido a que las cuentas por cobrar forman parte del área principal de las operaciones del negocio.

Más aún los importes que se incluyan como cuentas por cobrar deben ser cobrables de acuerdo con las condiciones normales de venta de la empresa.

## **2.- Documentos por Cobrar.**

Los documentos por cobrar del negocio surgen de la venta de los productos o servicios de la compañía a sus clientes.

*Son* cantidades que adeudan los clientes y para las cuales se generó por escrito un instrumento de crédito formal.

Las cuentas por cobrar generalmente no generan intereses. Cuando el interés es cargado, los acreedores exigen al deudor firmar un pagaré formal.

Estos documentos por cobrar se usan muchas veces para periodos de crédito de más de 30 días e incluyen intereses.

Los documentos por cobrar del negocio pueden clasificarse a su vez en cuentas por cobrar documentadas, la diferencia entre ellos radica en que los primeros están documentados por una firma y su periodo de cobro es más largo, (promesas no escritas de los clientes de pagar los bienes o servicios) y pagarés por cobrar (acuerdos escritos incondicionales de recibir una cierta suma de dinero en una fecha específica.

Los documentos por cobrar son más formales que las cuentas por cobrar. En el caso de un documento por cobrar el deudor promete, por escrito, pagarle al acreedor una cantidad definida en una fecha futura definida.

### **3.- Otras Cuentas y Documentos por Cobrar.**

Otras cuentas y documentos por cobrar se presentan por separado en el estado de posición financiera. Si se espera cobrarlos en el curso de un año, se clasifican como activos a corto plazo y se presentan en el rubro de otras cuentas por cobrar. Por que difieren de la venta de mercancía (giro de la empresa).

### **LA ADMINISTRACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR**

La administración de las cuentas por cobrar empieza con la decisión de si se debe o no conceder crédito.

Esta función es parte de la administración financiera del capital de trabajo ya que coordina 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.

La administración debería controlar constantemente los días de venta pendientes de cobro y el reporte de antigüedad de las cuentas por cobrar para detectar tendencias, para observar la forma en que la

experiencia de cobranza se compara con los términos de crédito y para apreciar la efectividad con la que el departamento de crédito está operando en comparación con otras empresas dentro de la misma industria.

#### *LA ADMINISTRACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR SE ENCARGA DE:*

- ❖ Fijar el límite máximo de inversión en cuentas por cobrar.
- ❖ Establecer límites máximos por categoría de clientes.
- ❖ Establecer condiciones de crédito en forma clara
- ❖ Evitar por todos los medios posibles contar con cartera vencida
- ❖ Reducir 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 ya que ello genera un costo no controlable.

#### *CUENTAS POR COBRAR Y FLUJOS DE EFECTIVO.*

En un estado de flujos de efectivo, las entradas de efectivo provenientes del cobro de cuentas están incluidas en el subtotal del flujo de efectivo neto de actividades operacionales. El cobro de cuentas por cobrar con frecuencia representa la fuente de entradas de efectivo más grande y consistente de una empresa. La capacidad de una compañía para generar el efectivo requerido para las operaciones rutinarias de negocio depende con frecuencia del valor, de la recuperabilidad y de las fechas de vencimiento de las cuentas por cobrar.

## *CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR EN EL ESTADO DE POSICIÓN FINANCIERA.*

Todas las cuentas y documentos por cobrar que se espera se conviertan en efectivo durante el año se presentan en la sección de activos a corto plazo del estado de posición financiera. Los importes por cobrar correspondientes a préstamos a funcionarios de la compañía, anticipos a empleados, documentos recibidos y los intereses acumulados sobre los documentos por cobrar también se consideran como activo circulante, si se cobraran dentro de un año o menos.

La condición esencial de cualquier documento para poder formar parte del activo circulante es su periodo de vencimiento, que deberá ser menor o igual a un año, o menor o igual al ciclo normal de operaciones de la compañía.

Ejemplo:

### **ACTIVO CIRCULANTE**

Cuentas por Cobrar

Clientes

Anticipos por cobrar

Préstamos a funcionarios

No son de Mercancía { Deudores diversos  
Otras Cuentas por Cobrar.

Los **clientes**.- Representan créditos a corto plazo con compradores de bienes y servicios correspondientes a operaciones de tráfico que constituyen la actividad principal de la empresa. La cuenta de clientes se utiliza para registrar los créditos formalizados mediante documentos no formales de pago (facturas, albaranes).

Las cuentas por cobrar a clientes representan los derechos de las empresas frente a los clientes por concepto de ventas de mercancías o servicios prestados en el curso normal de las operaciones de un negocio.

La única diferencia entre documentos por cobrar y las cuentas por cobrar a clientes es que en el primer caso existe un documento firmado que ampara la transacción, pero ambas cuentas representan ventas a crédito a clientes.

La condición esencial de toda cuenta por cobrar a clientes, al igual que la de cualquier activo circulante, es su periodo de vencimiento: deberá ser cobrados en un año o dentro del ciclo normal de operaciones, deberá ser registradas en el activo circulante del balance general, al valor en libros de cada una.

**Los anticipos por cobrar** son pagos por adelantado de bienes o servicios que se van a consumir dentro del ciclo normal de operaciones o de un año.

Los documentos recibidos de **funcionarios, empleados** y otros por concepto de préstamos deberán mostrarse en el balance separado y no como documentos por cobrar, ya que la cuenta documentos por cobrar mostrada en el balance refleja sólo aquellos documentos que surgen de las operaciones del giro normal de la empresa.

**DEUDORES.**- representan créditos a corto plazo con compradores de servicios que no tienen la condición estricta de clientes, es decir adquieren bienes o servicios que no constituyen la actividad principal de la empresa.

Los **documentos por cobrar no del negocio** surgen de transacciones que no se relacionan directamente con la venta de bienes y servicios de la compañía.

También se registran en una cuenta separada y se reportan en el balance en grupos individuales como activos circulantes o no circulantes lo que depende de la duración de su periodo de cobranza.

Las partidas por cobrar a largo plazo que no se cobrarán en el transcurso de un año o menos, se muestran en la forma siguiente:

**ACTIVO FIJO O  
OTROS ACTIVOS**

Documentos por cobrar / largo plazo

**PRINCIPIOS DE CANTABILIDAD APLICABLES A LAS PARTIDAS  
POR COBRAR.**

**BOLETÍN C-3 CUENTAS POR COBRAR.**

- Las cuentas por cobrar representan derechos exigibles originados por ventas, servicios prestados, otorgamiento de préstamo a cualquier otro concepto.
- Las cuentas por cobrar a clientes deben computarse según el valor pactado originalmente.
- Las cuentas por cobrar en moneda extranjera se deben valorar al tipo de cambio bancario en vigor a la fecha de los estados financieros.
- Las cuentas por cobrar pueden clasificarse de acuerdo con su disponibilidad como de exigencia inmediata a corto y largo plazo.
- Según su origen las cuentas por cobrar se clasifican como cargo del cliente o cargo de otros deudores tales como accionistas, funcionarios, empleados, etc.
- Los saldos acreedores en las cuentas por cobrar deben clasificarse como cuentas por pagar, si su importancia lo exige.



## **CAPÍTULO 2.- OTORGAMIENTO DE CRÉDITO**

- 2.1 Definición de Crédito
- 2.2.- Elementos del Crédito
- 2.3.- Clasificación del Crédito
- 2.4- Análisis de Riesgo
- 2.5.- Proceso de Crédito

## **CAPITULO 2 OTORGAMIENTO DEL CRÉDITO**

### **2.1 DEFINICIÓN CRÉDITO.**

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 "cred" que quiere decir confianza y del latín "do" que es otorgar.

Es la confianza que deposita una empresa o persona hacia otra, para la entrega de mercancías o prestación de un servicio mediante la promesa de pago en un tiempo determinado

El artículo 291 de la ley general de títulos y operaciones de crédito señala, que "en virtud de la apertura de crédito el acreditante se obliga a poner una suma de dinero a disposición del acreditado, o a contraer por cuenta de este una obligación para que el mismo haga uso del crédito concedido en la forma y en los términos y condiciones convenidos, quedando obligado el acreditado a restituir al acreditante las sumas de que disponga, o a cubrir oportunamente por el importe de la obligación que contrajo."

El sano otorgamiento del crédito se finca en una adecuada y completa investigación previa a su otorgamiento, y esto constituye una base a su

vez para una sana recuperación de las cuentas y documentos por cobrar.

## **2.2 ELEMENTOS DEL CRÉDITO**

En la política de crédito de las empresas es donde se basa el gerente de crédito para la evaluación de riesgos al otorgar crédito.

Tres factores determinan la aceptación de crédito de un candidato personalidad, capacidad y capital.

a menudo condiciones extrañas local, regional, o nacional puedan afectar a la capacidad y al capital

Al analizar los riesgos del crédito el gerente debe observar un equilibrio conveniente entre las consideraciones morales y materiales.

### **Personalidad.**

Personalidad significa la naturaleza íntima de un individuo puede ser buena mala y algunas veces regular. En nuestro concepto la personalidad constituye la principal consideración para determinar los riesgos del crédito para nosotros significa responsabilidad moral, absoluta honradez e integridad.

Se refiere a la probabilidad de que los clientes traten de honrar sus obligaciones. Este factor es de importancia considerable porque toda transacción de crédito implica una promesa de pago.

### **Capacidad**

La capacidad se refiere a la habilidad de una compañía, de su administración de cumplir con sus compromisos. Se puede evaluar completamente mediante factores objetivos que podrán obtenerse de los estados financieros de la compañía

La habilidad comercial se revela por los historiales de un negocio. Si muestra desarrollo constante y utilidades con todas las cuentas pagadas a descuentos o cuando su vencimiento

### **Capital**

El capital en los negocios es la inversión dispuesta a producir utilidades, el capital como elemento que determinan los riesgos del crédito constituyen la condición financiera del solicitante, el capital quedara limitado al dinero disponible a los acreedores a través del correspondiente proceso de ley.

El capital es el soporte financiero del riesgo, pues puede considerarse como la suma de la riqueza que el deudor tiene como reserva para poder, en su tiempo, redimir el crédito. Representa también el

resguardo del deudor que le permitirá absorber las pérdidas que sufren sus negocios o actividad, siempre y cuando exista un margen de seguridad que deberá ser proporcionado al riesgo o pérdida y al crédito reconocido.

### **Condiciones**

Condiciones extrañas fuera del control del acreedor o del solicitante afectan el riesgo del crédito. Muchos consideran que condiciones es el cuarto factor del crédito, las condiciones es un factor que afecta la capacidad y el capital mas que un elemento separado al ser considerado para determinar el riesgo del crédito. Las condiciones imprevistas

### **2.3 CLASIFICACIÓN DEL CRÉDITO**

Se puede establecer distintas clasificaciones pero consideremos las mas importantes.

- ❖ Crédito Bancario ( Corto, Mediano, Largo Plazo)
- ❖ Crédito Comercial, Industrial, Agrícola, Ganadero, o de Pesca.
- ❖ Crédito al Consumidor
- ❖ Crédito de Inversión Fondos de Tesorería
- ❖ Gubernamental

### **Crédito Bancario**

La función de los bancos es la de captar recursos del público en general y distribuirlos en forma de prestamos, el análisis que los bancos

efectúan para el otorgamiento de sus diferentes tipos de crédito es con frecuencia mucho más profundo y serio que el que efectúan las empresas comerciales

Entre los créditos que utilizan los bancos los principales son:

### *Descuento:*

Es la operación mediante el cual el banco adquiere los títulos de crédito de las empresas particulares que aun no vencidos, cobrando una cierta cantidad de intereses y/ o comisiones

### *Prestamos Directos con Garantía Colateral*

Consiste en prestar a una empresa, quien adicionalmente de firmar un pagare ofrecerá en garantía títulos de crédito de sus propios clientes

### *Crédito de Habilitación o Avio*

Este tipo de créditos se documenta mediante un contrato de apertura de crédito en virtud del cual el acreditado se obliga a invertir el importe precisamente en la adquisición de materias primas, materiales, pago de jornadas salarios y gastos directos de explotación necesarios para los fines de su empresa.

### **Crédito Comercial**

Llamado también mercantil es el crédito que más utiliza en la práctica y es el que concede las empresas. Consiste en la entrega de mercancías o prestación de servicios bajo la promesa de un pago futuro en un tiempo específico previamente convenido.

### **Crédito al Consumidor**

Al igual que el crédito comercial es también de lo más común y es el que se utiliza para la adquisición de bienes que satisfacen las necesidades personales

Típicos de esta clase, son las cuentas de crédito que abren las diferentes tiendas o almacenes a sus clientes para la compra de mercancías de diversas índole

### **Fuentes de la Investigación de Crédito.**

La investigación de crédito tiene dos tipos de fuentes:

- Los informes de crédito directos
- Los informes de crédito indirectos.

La fuente de informes de crédito directos o internos son aquellos que tienen su origen dentro de la propia empresa y los indirectos o externos se originan fuera de ella.

La fuente de informes de crédito directo o interno está formada por los siguientes elementos

- 1) El pedido y / o solicitud de crédito
- 2) La correspondencia y publicaciones técnicas confiables que obren en los archivos de la empresa.
- 3) La visita o entrevista con el cliente o prospecto de cliente.

Fuentes de informes de crédito indirecto o externo

1. Los Banqueros
2. Los Proveedores y clientes
3. Los familiares amigos y conocidos del solicitante de crédito
4. El registro público de la propiedad.
5. Las cámaras de industria y comercio así como los centros empresariales.

## **CONDICIONES DE CRÉDITO.**

Las condiciones de crédito de una empresa se especifican los términos de pagos estipulados para todos los clientes que operan a crédito.

## **Función del Crédito.**

En relación a la función del crédito ha habido un cambio muy importante antes se otorgaba pensando en lo que esto significaba en función de las ventas. Ahora debe verse en función de las utilidades que se generan con su otorgamiento.





### **Problemas Derivados del Mal Otorgamiento del Crédito**

Uno de los problemas más graves derivados del mal otorgamiento del crédito es la lenta recuperación de la cartera, o bien la aplicación a los resultados de un elevado número de cuentas incobrables.

## **2.4 ANÁLISIS DE RIESGO**

El análisis e interpretación de estados financieros proporciona muchos elementos de juicio para una adecuada toma de decisiones de crédito. Son varios, sin embargo, los problemas en nuestro medio que impiden el uso de esta herramienta son.

1. Las empresas que no formulan estados financieros
2. Las que los preparan los consideran para uso interno y por lo mismo no los proporcionan a terceros.

3. Otras empresas que sí los preparan y los proporcionan a sus proveedores no resultan confiables por no estar dictaminados por Contador Público.
4. Las empresas que tienen dictaminados sus estados financieros por Contador público, no todos son dignos de confianza.

### **Objetivo del análisis**

Uno de los objetivos principales de toda empresa mercantil, es el obtener utilidades suficientes que compensen el capital y esfuerzo humano invertidos por sus promotores y directores, así como la fuerza de trabajo utilizada. Por ello, es necesario evitar el desperdicio, los gastos innecesarios, la baja productividad y el estancamiento del negocio.

### **ANÁLISIS DE RIESGO**

Consiste en la aplicación de técnicas y métodos que tienen como objetivo proporcionar elementos de juicio suficientes para interpretar la situación financiera de la empresa.

Los estados financieros que habitualmente son dictaminados por los contadores públicos son:

- El Estado de Posición Financiera (Balance general)
- El Estado de Pérdida y Ganancia o (Estado de Resultado)

Sin embargo pueden formularse entre otros los siguientes.

- o Estado de origen y aplicación de recursos
- o Estado de costo de producción
- o Estado de cambios en el capital contable.

El análisis y evaluación a los estados financieros con fines de crédito es exponer las herramientas y los procesos mediante los cuales las empresas se cubren de los riesgos de transformación de datos en información básica para la toma de decisión.

Un análisis de los estados financieros, debe conducir forzosamente al problema de la suficiencia o insuficiencia de las utilidades ya que su función fundamentalmente será el de determinar

1. Las tendencias de los factores que intervienen en un negocio
2. La situación que guarda la empresa, así como las causas que originaron.

### MÉTODOS DE EVALUACIÓN DE RIESGO DE CRÉDITO.

Existen varios métodos para evaluar el riesgo de crédito en una empresa sin embargo los más aplicables son:

- Método de las ocho "C"
- Método de probabilidad
- Método de reducción de los estados Financieros a Porcientos.
- Método de Razones Financieras
- Rentabilidad.

Rentabilidad del Activo en Operación

Rentabilidad del capital Contable común

- Por Tendencia
- Por Estadísticas y Gráficas.
- Por Correlación de partidas.
- Método de capacidad financiera
- Método de aumentos y disminuciones

## MÉTODO DE LOS OCHO "C"

### LAS 8 "C" DE LA INVESTIGACION CREDITICIA

#### 1.- Conducta

Moral para el pago con otros proveedores etc.

#### 2.-Capacidad económica

Para el cumplimiento del monto del crédito

#### 3.- Capital del solicitante

Inversiones bienes y propiedades

#### 4.- Circunstancias del crédito

Venta conveniente, efectos a futuro mercado, exceso de mercancías etc.

#### 5.- Colaterales

Avales Garantías. Propuesta etc.

#### 6.- Criterio

Del analista para consideraran los riesgos

#### 7.- Confianza

Que inspira el solicitante al otorgarle el crédito

#### 8.- Cobranza

Problemas de comunicación con el cliente

Carácter, capacidad, colaterales, capital, condiciones, cobertura consistencia categoría.

## MÉTODO DE PROBABILIDADES

Mediante este método se cuantifica la probabilidad de cometer un error, que se considera como la medida de riesgo.

La formulación de estimaciones puede incluir muchas técnicas de pronósticos pero gran parte de la distribución de resultados proviene del proceso de razonamiento subjetivo que lleva a cabo el director de finanzas

## MÉTODOS DE PORCIENTOS INTEGRALES

El método de porcentos integrales consiste en porcentajes de cifras de un estado financiero.

Este método ésta basado en el cálculo de por cientos de cada renglón del activo, del pasivo y del capital contable en relación con la inversión total, tomando como base el índice 100, lo que facilita grandemente la comparación de los balances, de los resultados obtenidos y de su situación financiera.

Un balance en porcentos integrales indica la proporción en que se encuentran invertidos en cada tipo o clase de activo los recursos totales de la empresa, así como la proporción en que están financiados por los acreedores o por los accionistas de la misma.

El estado de resultados elaborado en porcentos integrales muestra el porcentaje de participación de las diversas partidas de costos y gastos así como el porcentaje que representa la utilidad obtenida en relación con las ventas totales.

### MÉTODO DE RAZONES FINANCIERAS

Las Razones financieras constituyen un método para conocer hechos relevantes acerca de las operaciones y la situación financiera de la empresa. Para el método sea eficaz, las razones financieras deben ser evaluadas conjuntamente y no en forma individual.

El calculo de razones financieras es de vital importancia para conocer la situación real de la empresa en virtud de que miden la interdependencia que existe entre diferentes partidas del balance y del estado de resultado

#### **Razones de Liquidez**

Los índices que se obtienen de estas razones financieras miden la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones de corto plazo, es decir aquellas con vencimiento menores a un año.

Las cuentas por cobrar son activos líquidos sólo en la medida en que puedan cobrarse en un tiempo razonable.

Cuentas por Cobrar x Días en el año (días cartera)

Ventas Anuales a Crédito.

El periodo promedio de cobranza nos indica el número promedio de días que las cuentas por cobrar están en circulación, es decir el tiempo promedio que tardan en convertirse en efectivo.

La segunda razón es la razón de rotación de las cuentas por cobrar.

Ventas anuales a crédito (índice)

Cuentas por cobrar.

1.- Razón Circulante.

El índice de liquidez se determina de acuerdo con la siguiente formula

Activo circulante

Pasivo circulante



La razón del periodo promedio de cobranza o la razón de rotación de las cuentas por cobrar indican la lentitud de estas cuentas. Cualquiera de las dos razones debe ser analizada en relación con los términos de facturación dados en las ventas.

Este elemento nos indica la solvencia a corto plazo de la empresa y se determina considerando las cuentas que forman el activo y pasivo circulante, ya que nos permite conocer los recursos disponibles para cubrir los compromisos conforme se vayan venciendo.

## 2.- Prueba del Ácido

Esta es una razón más rigurosa dado que elimina los inventarios de los activos de pronta recuperación en virtud de que se requiere de un tiempo mayor para poder convertirlos en efectivo

Activo circulante—Inventario- Pagos Anticipados

Pasivo circulante

### RAZONES DE APALANCAMIENTO

Se encarga de mostrar en qué porcentaje utiliza una empresa los recursos ajenos y que capacidad tiene para cubrir los intereses que se le cobran por la utilización de esos recursos.

### Razón de Apalancamiento.

Muestra qué porcentaje de los recursos que utiliza una empresa han sido financiados con dinero de terceras personas, de acreedores.

La forma de obtener esta razón es dividiendo el total del pasivo (u obligaciones con terceros) entre la suma del activo.

$$\text{Razón de apalancamiento.} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$$

### POR TENDENCIA

En este método se examina la información financiera relativa a varios años con lo cual se puede ver la tendencia del negocio.

Al realizar este tipo de análisis de tendencia se puede determinar los síntomas de las principales fallas sobre eficiencia que puede tener un negocio y que pueden ser de dos clases.

- a) Fallas en la situación financiera que se observa en el balance general.
- b) Fallas en la productividad o en los resultados que se descubren en el estado de pérdidas y ganancias.

***Las principales causas financieras son las siguientes:***

- a) Falta de solvencia
- b) Sobre inversión en cuentas por cobrar
- c) Sobré inversión o insuficiencia de inventarios
- d) Sobre inversión o insuficiencia en propiedades
- e) Capital insuficiente
- f) Aplicación incorrecta de las utilidades
- g) Administración deficiente en la empresa
- h) Proyección de la empresa sin bases adecuadas.

Las fallas en los resultados y que se refiere a su productividad provienen de

- a) Volumen de ventas insuficientes
- b) Costos de distribución elevados
- c) Excesivos gastos de administración
- d) Excesivo gastos de venta
- e) Costo elevado de financiamiento
- f) Mala calidad de nuestros artículos
- g) Publicidad más utilizada.

POR ESTADÍSTICAS Y GRÁFICAS.

Partiendo de las estadísticas es posible preparar gráficas que permitan apreciar de una manera objetiva cómo ha sido el comportamiento de una empresa a través de los meses o bien de los años.

### POR CORRELACIÓN DE PARTIDAS.

Este método de análisis consiste en relacionar una partida de un estado financiero con otra del mismo o bien con algún otro, siempre que guarden relación ambas.

Después de haber recabado la información de crédito, una empresa debe hacer un análisis del crédito del solicitante y determinar si la compañía está por encima o por debajo de la norma mínima de calidad.

El analista de crédito deberá considerar el carácter y la fortaleza de la empresa así como su administración, el riesgo de negocios asociado con su operación, y otros asuntos diversos.

### MÉTODO DE CAPACIDAD FINANCIERA

Procedimiento mediante el cual la gerencia de crédito de una empresa estudia evalúa y determina la capacidad financiera mínima que debe tener un cliente para otorgarle crédito

### MÉTODO DE AUMENTOS Y DISMINUCIONES

La base de este método radica en la comparación de estados financieros del mismo género, pero correspondiente a dos ejercicios.

Estos estados financieros comparativos que permitan conocer y examinar el porqué de los cambios habidos en la empresa de un periodo a otro y así facilitar su estudio

Este estudio es desarrollado primordialmente sobre el estado de situación financiera y el de resultados de operación cuyos aumentos y disminuciones al analizarse, permiten evaluar la eficiencia y productividad con que se desarrollaron las operaciones habidas en los ejercicios comparados.

Aplicación del método.

- Los estados financieros deben corresponder a la misma empresa
- Los estados financieros deben presentarse en forma comparativa
- Las normas de evaluación deben ser las mismas para los estados financieros que se comparan.
- Los estados financieros que se comparan corresponde al mismo periodo o ejercicio es decir si se presenta un estado de resultado a un año debe comprarse con el otro estado de resultado cuya información corresponda también a un año

## **2.5 PROCESO DE CRÉDITO**

El otorgamiento del crédito debe basarse en un cuidadoso análisis de las condiciones financieras y operaciones de quien lo solicita, básicamente se habla de una técnica de transformación de datos en información básica para la toma de decisiones.

### **FILOSOFÍA DE CRÉDITO.**

#### **DEFINICIÓN.**

Representa los fundamentos de la cultura de crédito de los bancos que deberán ser la guía para desarrollar y mantener un portafolio de calidad.

#### **PRINCIPIOS.**

- Calidad de la cartera
- Pago conforme a lo pactado
- Fuentes primaria y alterna de pago
- Posición preferente
- Estructuración en el riesgo
- Rentabilidad
- Calidad del servicio
- Relación integral de negocios
- Responsabilidad de funcionarios
- Responsabilidad social.

## **PROMOCIÓN.**

Consiste en definir los clientes objetivos, los objetivos para cada uno de ellos y las actividades para lograr las metas planeadas, de acuerdo al portafolio seleccionado

## **OBJETIVOS:**

Desarrollar una relación de negocios rentables y duraderos con los clientes

Lograr una alta rentabilidad según el nivel de riesgo

Establecer planes claros de negocios para cada cliente actual o prospecto.

## **ANÁLISIS.**

Proceso previo a la toma de decisiones del crédito que revisa y cuestiona los factores que participan en la determinación de la probabilidad de recuperación del mismo.

## **OBJETIVOS.**

- Evaluar correctamente el riesgo crediticio
- Unificar los criterios y estandarizar las herramientas de análisis de crédito
- Mantener una relación riesgo / rendimiento adecuada para el banco mediante la correcta fijación del precio.

## **APROBACIÓN.**

Es la toma de decisiones de crédito con base en el entendimiento del riesgo, tomando en cuenta los objetivos y políticas establecidos para mantener un portafolio de calidad y rentabilidad de los activos

#### **OBJETIVOS.**

Establecer un proceso de probación dinámico de bajo costo

Eliminar autorizaciones fuera de políticas y facultades

#### **INSTUMENTACIÓN Y FONDEO.**

Proceso mediante el cual se integra la información de acuerdo a la autorización y se elaboran los contratos para proceder al aviso para la obtención y disposición de los recursos

#### **OBJETIVOS.**

Cumplir las condiciones de aprobación previa al desembolso de recursos

Contar con un proceso de documentación estándar de acuerdo al tipo de crédito

#### **MONITOREO.**

Consiste en definir el tipo y la frecuencia del monitoreo por cliente, además de recabar la información y elaborar los análisis de acuerdo a la rutina de seguimiento y poder realizar los cambios necesarios.

#### **OBJETIVOS DEL MONITOREO.**

- Identificar oportunamente problemas crediticios potenciales



- Actualizar la calificación de riesgo del acreditado, de forma que refleje acertadamente los riesgos crediticios
- Realizar en caso de ser necesario un nuevo análisis de crédito

## **RECUPERACIÓN**

Consiste en identificar los créditos con problemas potenciales para realizar el plan de contingencia necesario y en su caso atender de manera directa los créditos

## **OBJETIVOS**

- ❖ Identificar oportunamente los créditos que presentan un deterioro en el nivel de riesgo y los problemas de recuperación potenciales o reales
- ❖ Iniciar las acciones/ estratégicas necesarias para revertir el deterioro del riesgo y buscar mantener la relación con el cliente, bajo la expectativa de mejorar la posición del banco
- ❖ Administrar eficientemente los créditos problemas a través de una vigilancia y control mas estricto
- ❖ Establecer las estrategias definir las responsabilidades y formular los planes de acción.

## **LA TOMA DE DECISIONES**

### EL PROCESO DE LA TOMA DE DECISIONES

El proceso de la toma de decisiones en materia de crédito es el siguiente:

- Definir el problema
  - Se otorga el crédito
  - No se otorga el crédito

*Si se aprueba el crédito se continúa con el proceso.*

- Objetivos que se persiguen
  - Una venta pero principalmente obtención de utilidades
- Reunir los datos necesarios
  - La investigación de crédito completa.
- Examinar las alternativas posibles.
  - Se otorga a plazos de (días, meses)
  - Se estipula intereses o no
  - Se documentará la operación
  - Se exigirá o no la firma de un avalista
  - Se exigirá una garantía colateral, una hipotecaria por ejemplo
  - Se celebrara o no un contrato con reserva de dominio
- Examinar las consecuencias que cada una de estas alternativas presenten.
- Tomar la acción requerida
- Vigilar los resultados.

## **LA APERTURA DEL CRÉDITO**

### **Concepto**

El contrato de apertura de crédito es universalmente utilizado por las instituciones de crédito tanto en operaciones activas como pasivas

Su regulación la encontramos en la LGTOC. EL ART. 291 la define de la siguiente manera.

En virtud de la apertura de crédito, el acreditante se obliga a poner una suma de dinero a disposición del acreditado, o a contraer por cuenta de éste una obligación para que él haga uso del crédito concedido en la forma y en los términos y condiciones convenidos quedando obligado el acreditado a restituir al acreditante las sumas de que disponga, o a cubrirlo oportunamente por el importe de la obligación que contrajo, y en todo caso a pagarle los intereses, prestaciones, gastos y comisiones que se estipulen.

### **Características Particulares y Naturaleza Jurídica.**

Es un contrato de carácter mercantil y su uso no es exclusivo de las instituciones bancarias, es también muy utilizado por otros comerciantes.

Anteriormente el contrato de crédito en cuenta corriente se asimilo al de mutuo pero esta idea se abandono al encontrarse diferencias de fondo entre las dos figuras. En el mutuo se requiere la entrega del dinero, es un contrato real. Por el contrario, en la apertura de crédito no es necesario entregar el dinero, basta con ponerlo a disposición del acreditado, es un contrato consensual.

Se le ha asimilado con el préstamo pero igualmente se encuentran diferencia importante entre uno y otro. El préstamo puede tener como objetivo material dinero, cosas o títulos.

La apertura de crédito sólo dinero o la asunción de obligaciones por cuentas de terceros.

### **Elementos Personales.**

En el contrato de apertura de crédito pueden observarse dos elementos personales esenciales en la relación jurídica: acreditante (acreedor) y acreditado (deudor)

Lo anterior no impide que pueda existir en un contrato de apertura de crédito otros sujetos, como pudieran ser: Avalistas, fiador, obligado solidario. Garante prendario, hipotecario, etc.

Sin embargo no son elementos personales esenciales pueden dejar de participar en el contrato sin afectar la relación principal.

### **Objetivo y Fin.**

El contrato de apertura de crédito tiene como objetivo jurídica.

- a) Poner por parte del acreditante una suma de dinero a disposición del acreditado. Este es el denominado crédito de dinero, porque generalmente puede darse el flujo de numerario del acreditante al acreditado o a quien este indique.
- b) O bien contraer por cuenta del acreditado una obligación gerente a terceros. A este tipo de crédito se le conoce como crédito de forma, porque se utiliza la capacidad de crédito del banco, puede no fluir el dinero del acreditante al acreditado y sólo funcionar como una garantía.

### **Otras Características Particulares de la Apertura de Crédito.**

#### **Monto.**

No es requisito esencial que a un contrato de apertura de crédito se le señale un límite en cuanto al monto de la cantidad a disposición del acreditado. Da la simple de los Art. 292 y siguientes de la LGTOC se puede apreciar que se puede otorgar el crédito sin señalar monto.

### Moneda.

Las sumas de dinero puestas por el acreditante a favor del acreditante, puede ser en cualquier tipo de moneda que las partes pacten. No sólo en moneda nacional sino también en moneda extranjera. La más común el dólar de los Estados Unidos de América pero nada impide que la moneda del contrato de aperturas de crédito pueda ser cualquier otra divisa.

### Plazo.

Tampoco es requisito esencial fijar plazo de duración al contrato de apertura de crédito pero, por las mismas razones señaladas en líneas anteriores siempre se determina y pueden establecer diversos plazos para disponer del crédito para pagar amortizaciones de capital o de intereses.

En el contrato de apertura de crédito que celebran las instituciones de crédito las partes pueden establecer los intereses en apego a dicho marco legal, sin sujeción u otras disposiciones legales, civiles o mercantiles pero con algunas limitaciones tales como no establecer tasas alternativas ni mecanismos para cambio automático de la tasa de interés establecer diversos plazos para disponer el crédito para pagar amortizaciones de capital o de intereses, para constituir o restituir garantías etc.

### Tasa de Interés.

Requisito indispensable en todo contrato de apertura de crédito sobre todo porque representa la utilidad para el acreditante por poner el dinero a

### Otras Estipulaciones.

Es común que las partes pacten en el texto del contrato de apertura de crédito las siguientes estipulaciones entre otras.

- Comisiones
- Gastos
- Lugar y forma de pago
- Vencimiento anticipado
- Terminación del contrato
- Extinción del crédito
- Obligaciones del crédito
- Obligaciones de hacer y no hacer.

### Modalidades

El otorgamiento del crédito suele realizarse bajo ciertas modalidades

### Condición

Siempre se pacta que el cliente podrá disponer de los recursos bajo la condición de que exista disponibilidad de los mismos en la tesorería del

banco acreditante o del banco o fondo al amparo del cual se concederá el crédito.

### Término

Se ha dicho que todo contrato de crédito bancario lleva, por conveniencia y por cumplimiento a normas prudenciales, un término o plazo que generalmente se pacta en función del proyecto de inversión o de la capacidad de pago del deudor acreditado.

### EL CONTRATO DE APERTURA DE CRÉDITO SIMPLE.

En términos generales podemos decir que el crédito simple es una modalidad para hacer uso del crédito. Las características su naturaleza jurídica, elementos personales, objeto y contenido obligacional son las mismas del contrato de apertura del crédito.

Hay apertura de crédito simple cuando la utilización de los fondos puestos a disposición agota para el acreditado su derecho y satisface en consecuencia la obligación del banco.

### EL CONTRATO DE APERTURA DE CRÉDITO EN CUENTA CORRIENTE.

Al igual que como ocurre con el crédito simple, la cuenta corriente es una manera de hacer uso del crédito. Sus características, elementos



personales y objetivos así como el contenido obligacional son los mismos que los del contrato de apertura del crédito.

El crédito en cuenta corriente, el acreditado puede disponer del crédito en varias partidas y tiene derecho a hacer remesas en reembolso parcial o total antes de la fecha fijada para el pago, quedando facultado mientras el contrato no concluya a volver a disponer del saldo a su favor.

El concepto cuenta corriente es también considerado como sinónimo de revolvencia

El contrato en cuenta corriente es aquel en virtud del cual el término permanece invariable pero el acreditado conforme vaya haciendo uso del dinero puesto a su disposición lo puede ir regresando en remesas parciales, de forma que aunque disponga de parte del monto, el límite máximo del crédito nunca se agote.

### ***FACTORES QUE INFLUYEN EN LAS CONDICIONES DE CRÉDITO.***

Los factores que influyen en las condiciones del crédito varían de una empresa a otra, pero pueden resumirse en los siguientes:

- ✓ El tipo de producto de que se trate
- ✓ Las circunstancias que rodean al consumidor
- ✓ La situación de la economía regional, nacional.

## **CAPÍTULO 3 POLÍTICAS DE CRÉDITO Y COBRANZA.**

- 3.1.- Definición de Política
- 3.2.- Política de Crédito.
  - 3.3.1.- Objetivo.
  - 3.3.2.- Administración de la Política de crédito
- 3.3.- Definición de Política de Cobranza
  - 3.4.1.-Clasificación
- 3.4.- Factores a Considerar al Elaborar Políticas
- 3.5.- COBRANZA
  - 3.5.1.- Objetivo
  - 3.5.2.- Procedimientos de la Cobranza
  - 3.5.3.- Financiamiento

## **CAPITULO III POLÍTICAS DE CRÉDITO Y COBRANZA**

Las políticas relativas a la administración de las cuentas por cobrar implican un equilibrio entre el riesgo y el rendimiento. Al grado en que la empresa extienda condiciones indulgentes y concesiones de crédito a los clientes marginales, compromete fondos y pone en peligro su propia capacidad para pagar sus cuentas. Tales políticas crediticias se reflejan en las decisiones relativas al análisis del crédito y al establecimiento de normas de crédito.

Las decisiones para la administración de las cuentas por cobrar también tienen impacto sobre los planes y los presupuestos. Las políticas que conciernen a las condiciones del crédito y a los esfuerzos de cobranza determinarán lo rápido de los flujos de entrada, afectando así al presupuesto de efectivo.

Estas políticas deben ser flexibles para que puedan modificarse de acuerdo con las operaciones de la compañía y el nivel de la actividad económica.

### **3.1 DEFINICIÓN DE POLÍTICAS**

Una política puede definirse como un curso general de acción para situaciones recurrentes encaminado a alcanzar los objetivos

establecidos. Es una regla que norma la actuación y cuya observancia permite lograr los fines propuestos.

El éxito o el fracaso de un negocio dependen principalmente de la demanda por sus productos como regla general, entre más sean sus ventas, más grandes serán sus utilidades y más alto será el valor de sus acciones.

Las principales variables controlables que afectan a la demanda son los precios de venta, la calidad del producto, la publicidad y la política de crédito de la empresa

### **3.2 POLÍTICAS DE CRÉDITO**

Las políticas de crédito son las normas de conducta o los lineamientos a las que deberá sujetarse, de manera especial, el personal asignado a esta área de las empresas si se otorga un crédito a un cliente y por cuanto se le debe de conceder

Las políticas dicen cómo debe proceder de manera general y aun en algunos casos y situaciones particulares.

La empresa no solo debe de ocuparse con establecer las normas de crédito sino en aplicar correctamente tales normas al tomar decisiones.

Por ello deben ser elaboradas por escrito y asimismo ser establecidas en todas las empresas.

Una aplicación errónea de una buena política de crédito o la adecuada instrumentación de una deficiente política no producirá nunca resultados óptimos

La política de crédito a su vez se forma de las cuatro siguientes variables:

1. El **periodo de crédito**, el cual consiste en la longitud del plazo de tiempo que se confiere a los compradores para que liquiden sus adquisiciones.
2. Las **normas de crédito**, las cuales se refieren a la capacidad financiera mínima que deben tener los clientes a crédito para ser aceptados y al monto del crédito disponible para distintos tipos de clientes.
3. La **política de cobranza** de la empresa, la cual se mide por la rigidez o por la elasticidad en el seguimiento de las cuentas de pago lento.
4. Cualquier **descuento** concedido por pronto pago, incluyendo el periodo del descuento y el monto.

Las políticas de crédito con frecuencia necesitan ser liberales para estimular las ventas cuando la economía está en recesión y la empresa tiene exceso de capacidad. Cuando la economía se está expandiendo con rapidez y a la empresa operando a toda su capacidad, el administrador financiero podría apretar las políticas de crédito (en especial si se proyecta una demanda adicional de las ventas). En esta forma las políticas de crédito apropiadas cambiarán con el tiempo con el nivel de la actividad económica.

### **OBJETIVOS.**

Uno de los objetivos es para utilizarlo como elemento de consulta para los casos de duda, así como para verificar si se ha cumplido con todos los requisitos estipulados.

- ❖ Obtener a través de las ventas a crédito el máximo de utilidades posible.
- ❖ Con las menores pérdidas posibles.
- ❖ Con el costo más bajo posible en cada operación y al más bajo costo departamental.

*Los objetivos que se pretenden conseguir con su implantación.*

Deberá haber una adecuada coordinación de las políticas de crédito y cobranza de con las de los demás departamentos de la empresa a fin de que existan contradicciones o lagunas que impidan su interrelación o concordancia.

Es preciso que las políticas de la empresa estén de acuerdo con las prácticas y costumbres de que se siguen en su mismo ramo comercial o industrial.

La aplicación de las políticas de crédito puede ser de dos maneras

- a. Liberal
- b. Restrictiva o conservadora

Los factores que pueden influir para una aplicación liberal de las políticas de crédito son las siguientes:

- Cuando se tienen inventarios excesivamente elevados
- Cuando se desea crear un mercado para productos nuevos
- Cuando la instalación industrial exige la producción en fuertes volúmenes para operar sin pérdidas.
- Cuando declina la demanda del producto, o es temporal
- Cuando los cambios de moda o avances técnicos hacen obsoletos los productos.
- Cuando se tiene excesiva competencia.

Los factores que pueden afectar una aplicación restrictiva de las políticas de crédito son:

- Cuando las condiciones financieras de la empresa no pueden soportar la diseminación de sus ventas a crédito.
- Cuando se tengan muy bajos inventarios, que no es posible elevar
  
- Cuando exista muy fuerte demanda del producto.
- Cuando se vendan productos de tipo muy especial, o en condiciones muy particulares.

### **Estructura de las Políticas de Crédito.**

La estructuración de las políticas de crédito está fincada en tres aspectos:

- El nivel del crédito
- El puesto que ha sido facultado para autorizarlo en cada caso.
- Los requisitos que deben cubrirse para ser otorgado.

### **OTROS ELEMENTOS DE LAS POLÍTICAS DE CRÉDITO.**

Las políticas de crédito deberán incluir, además entre otros elementos, los siguientes.



- o Deberán precisar que todos los créditos que otorgue la empresa estén autorizados por el departamento de crédito y cobranza
- o Deberán establecer el tiempo para que el departamento de crédito y cobranza resuelva respecto de las solicitudes de crédito.
- o Fijar las bases para otorgar créditos foráneos así como las requeridas para la exportación.
- o Quién o quienes llevarán a cabo la investigación de crédito y cual será su tiempo de vigencia.
- o Señalar las bases para volver a otorgar crédito a quienes se les ha cancelado

### NORMAS DE CRÉDITO

Las normas de crédito se refieren a la fuerza y a la dignidad de crédito que debe mostrar un cliente para calificar como sujeto de crédito. Si un cliente no satisface los términos ordinarios de crédito, podrá aún hacer compras a la empresa, pero bajo términos más restrictivos.

Las normas de crédito de una empresa definen los criterios básicos para la concesión de un crédito a clientes. Aspectos como la reputación crediticia, referencias de crédito, periodos de pago promedio y ciertos índices financieros, proporcionan una base cuantitativa para establecer y reforzar los patrones de crédito.

El conocimiento de las principales variables que deben considerarse cuando una empresa examina la posibilidad de ampliar o restringir sus normas de crédito, dará una idea general del tipo de decisiones que esto involucra.

### *Variables fundamentales*

Las variables más importantes que deben considerarse al evaluar los cambios propuestos en las normas de crédito son: volumen de ventas, inversión en cuentas por cobrar y gastos por cuentas incobrables

### *Volumen de ventas*

Cabe esperar que el cambio en las normas de crédito modifique el volumen de ventas. Conforme se amplían los patrones de crédito se espera que aumente las ventas;

### *Periodo de crédito*

Decidir la duración del periodo permitido para el pago. Es el plazo total otorgado a un cliente para pagar el crédito que fue concedido

El plazo de crédito dependerá de una serie de factores. Entre los aspectos más importantes a considerar están los siguientes.

- El ciclo de conversión del capital
- La probabilidad de pago del consumidor

- El tamaño de la cuenta.
- El plazo en que los bienes que se entregan, se venden o si son perecible o no.
- Las condiciones del mercado y la capacidad de negociación del cliente.

Las condiciones de crédito incluyen la duración del periodo durante el que se aplicara un descuento por pronto pago (si lo hay)

### ADMINISTRACIÓN DE LA POLÍTICA DE CRÉDITO.

Al considerar la ampliación del crédito, existen tres variables principales en la política pertinente que se deben considerar junto con el objetivo de rentabilidad:

1. Estándares de crédito
2. Condiciones de pago
3. Política de recaudo o cobro.

Estándares de crédito.- La empresa tiene que determinar la naturaleza del riesgo crediticio con base en los registros anteriores de pago estabilidad financiera, valor neto corriente y otros factores. Una cuenta por cobrar se otorga un crédito al cliente, quien espera cancelarlo con las condiciones de pago establecidas.



### **LA POLÍTICA DE CRÉDITO ÓPTIMA.**

Una forma de abordar la política óptima de crédito es, como muchas decisiones financieras, a través de la minimización de los costos de la misma. Los costos que se generan con el otorgamiento de crédito son los costos adicionales crediticios que, en general son derivados de los propios costos de conceder créditos, las insolvencias que se producen y el resultante del valor tiempo del dinero.

El monto óptimo de crédito a otorgar se verifica cuando el valor presente neto de los ingresos marginales se iguala al valor presente neto en los costos marginales de conceder crédito.

### **META DE LA POLÍTICA DE CREDITO**

La política de crédito frecuentemente es considerada como un instrumento mercadotécnico a fin de aumentar las ventas. El objetivo de la política de crédito es el elevar al máximo el valor de empresa. La meta no es la de aumentar las ventas al máximo y tampoco es la de reducir al mínimo los gastos por cuentas incobrables. Para aumentar las ventas la empresa vendería a crédito a cualquiera, para reducir al mínimo los gastos por cuentas incobrables el camino sería no vender a nadie.

### **3.3 POLÍTICAS DE COBRANZA**

La política de cobranza es el elemento final de la política de crédito. La política de cobranza comprende controlar las cuentas por cobrar para detectar problemas y obtener el pago de cuentas ya vencidas.

Las políticas de cobranza de la empresa son los procedimientos adaptados para cobrar las cuentas cuando éstas vencen. La eficiencia de tales políticas puede evaluarse parcialmente considerando el nivel de gastos por cuentas incobrables.

Dicho nivel depende no sólo de las políticas de cobro, sino de aquellas en las que se basa el otorgamiento de un crédito.

Estas políticas de determinada compañía dependerán de su tamaño de su giro, o ramas de actividad de las referencias de sus administradores las cuales podrán ser conservadoras o bien liberales.

Las políticas de cobranza deberá ser flexible y ajustarse a las condiciones de la economía la empresa y su entorno hablara de cambiar en el paso del tiempo

### **Clasificación de las Políticas de Cobranza.**

Estas políticas de cobranza se clasifican en estricta y liberales, y operando la siguiente manera:

|                    |                    |
|--------------------|--------------------|
| Crédito liberal -  | Cobranza estricta  |
| Crédito estricto - | Cobranza liberal   |
| Crédito liberal -  | Cobranza liberal   |
| Crédito estricto - | Cobranza estricta. |

Las políticas de crédito y cobranza de una compañía involucran varias decisiones (1) la calidad de la cuenta aceptada, (2) El periodo de crédito, (3) el descuento concedido en el pago de efectivo ( 4) cualquier término especial como las fechas estacionales y (5) el nivel de gastos por cobranza.

La empresa determina su política global de cobranza mediante la combinación de procedimientos de cobro que emprenden. Procedimientos que incluyen una llamada telefónica al cliente, el envío de una carta, el envío de una nueva facturas, a veces hacer una visita a una persona y la acción legal.

La política de cobranza se refiere a los procedimientos empleados para cobrar las cuentas que no han sido pagadas dentro del periodo específico. En ésta se podrían incluir el envío de cartas, llamadas telefónicas, visitas personales, acción legal, etc. Estos procedimientos normalmente se encuentran en el terreno del gerente de crédito y afectan al gerente de finanzas únicamente por el límite de influencia en el volumen de cuentas por cobrar.

El proceso de cobranza puede ser costoso tanto en términos de los gastos inmediatos como en lo que refiere a la buena voluntad perdida a los clientes.

Las políticas de cobranza, igual que las demás políticas de crédito, pueden ser restrictivas o liberales.

Las condiciones económicas que prevalezcan también afectarán las políticas de cobranza.

Una política adecuada de cobranza debe lograr el pago oportuno de los créditos otorgados a los clientes. La empresa debe llevar un registro sistemático y ordenado de los pagos que efectúan los clientes.

### SEGUIMIENTO DE LAS CUENTAS POR COBRAR

Para dar seguimiento a los pagos de clientes, la mayor parte de las empresas controlan las cuentas pendientes de cobro. Primero llevara normalmente un control de su período promedio de cobranza a lo largo del tiempo.

## 3.4 FACTORES A CONSIDERAR AL ELABORAR LAS POLÍTICAS.

La elaboración de las políticas no pueden ser hechas al margen de un conjunto de aspectos internos y externos de las empresas, ya que de otra manera se corre el riesgo de un grave fracaso.

### *Quién debe Establecer las Políticas.*

Las políticas deben ser establecidas por el director general de la empresa, aun cuando quien las elabore pudiera ser un comité.

### *La Difusión de las Políticas*



Las políticas deben ser comunicadas de la siguiente manera.

1.-Al personal del propio departamento

2.-A los siguientes departamentos de la propia empresa.

- Departamento de venta.
- Departamento de contabilidad
- Departamento de almacenes, de materiales o de abastecimiento
- Departamento de embarques o de tráfico
- A los clientes.

### **La Implantación de las Políticas**

Una vez que se ha definido la política, debe convertirse en normas de operación para los departamentos de ventas y crédito.

Para una correcta y adecuada implantación de las políticas se hacen necesario precisar al personal del departamento de crédito y cobranza dos aspectos fundamentales.

- ❖ Las tareas que cada uno debe cumplir
- ❖ Sus responsabilidades.

### **PELIGROS EN LOS CAMBIOS EN LAS POLÍTICAS.**

Modificar las políticas de una empresa con mayor razón si se procede de una manera drástica, sin previo aviso, puede llevarla a la quiebra o bien verse afectada en su situación financiera.

## **3.5 COBRANZA**

Dentro de las operaciones de servicio, las instituciones de crédito y principalmente los bancos de depósito, están facultados para recibir de su clientela, documentos para su cobro, mediante una comisión que resulta atractiva para los clientes en comparación con lo que éstos gastan haciéndolo a través de sus cobradores.

### **OBJETIVO DE LA COBRANZA**

La cobranza tiene como fin efectuar los cobros de créditos concedidos. Para dar seguimiento a los pagos de clientes, la mayor parte de las empresas controlan las cuentas pendientes de cobro. En primer lugar una empresa llevará normalmente un control de su periodo promedio de cobranza ( PPC), a lo largo del tiempo.

El estado de antigüedad de saldo es una segunda herramienta básica para controlar las cuentas por cobrar. El departamento de crédito clasificara las cuentas por su antigüedad.

### **Matriz de Cobranza de las Cuentas Por Cobrar.**

Tanto el periodo promedio de cobranza como el análisis de envejecimiento de las cuentas por cobrar se ven afectados por el patrón que siguen las ventas.

Cuando las ventas se elevan, el periodo promedio de cobranza y el envejecimiento serán más cortos que si las ventas son uniformes, si todo lo demás permanece constante. La razón es que una mayor parte de las ventas se factura en el presente. Por otra parte cuando, las ventas, declinan con el tiempo, el periodo promedio de cobranza, y el envejecimiento serán más largos que si las ventas son uniformes.

En este caso, la razón consiste en que en el presente se factura un menor número de ventas.

Aunque las medidas del periodo promedio de cobranza y del envejecimiento no resultan afectadas de manera significativa si hay sólo una tendencia modesta y sostenida en las ventas, sí se verán afectadas por un cambio rápido en el patrón de ventas o si hay un patrón fluctuante en el comportamiento de las ventas a través del tiempo.

El periodo de cobranza y el análisis de envejecimiento no son descripciones realistas de mala liquidez de las cuentas por cobrar, pues resulta necesario hacer ajustes en el análisis.

### Interdependencia Inherente.

El incremento en los gastos de cobranza debe reducir el periodo promedio de cobro y los gastos por cuentas incobrables incrementando

a su vez la su utilidades. Sin embargo esta estrategia puede provocar pérdida de ventas, además de mayores gastos por cobros.

### **NORMAL.**

El cobro oportuno de las cuentas por cobrar es importante; éste determina el éxito o el fracaso de las políticas de crédito.

Una cuenta por cobrar vencida es una candidata para una cancelación como pérdida de un crédito.

La tasa de rotación de cuentas por cobrar nos dice cuantas veces la inversión promedio de la compañía en cuentas por cobrar se convirtió en efectivo durante el año.

### **VENCIDA**

Una cuenta vencida es aquella que aun no esta cubierta saldada y el periodo de crédito ya se expidió.

### **PROCEDIMIENTOS DE COBRANZA.**

Los procedimientos que se presentan a continuación en los casos de clientes cuyos pagos están vencidos. A medida que una deuda se vence y envejece, la gestión de cobro se torna más personal y más exigente.

- Enviar una carta en la que se le informe al cliente de la situación de atraso que tiene su cuenta.
- Realizar una llamada telefónica al cliente
- Utilizar una agencia de cobranza

- Iniciar acción jurídica contra el cliente.

### **Notificaciones Por Escrito**

Después de cierto número de días posteriores al vencimiento de una cuenta por cobrar, la empresa suele enviar una carta en términos corteses recordando al cliente su adeudo.

Si se hace caso omiso de dicha carta, se envía otra más exigente. En caso necesario, puede remitirse otra más.

Las notificaciones de cobranza por escrito son el primer paso en el proceso de cobro de cuentas vencidas.

### **Llamadas Telefónicas.**

Si las notificaciones por escrito no dan ningún resultado, el gerente de crédito mismo de la empresa puede llamar al cliente y exigirle el pago inmediato. Si el cliente presenta una explicación adecuada, se puede convenir en prorrogar el periodo de pago. Una llamada del abogado de la compañía también puede ser útil si los demás recursos no han funcionado.

### **Visitas Personales.**

Esta técnica es mucho más común a nivel de crédito del consumidor, pero también pueden utilizarla los proveedores industriales.

El envío de un cobrador, o incluso del vendedor encargado, a requerir el pago al cliente puede ser un procedimiento de cobro muy eficaz, ya que el pago podría realizarse en el acto.

### **Mediante Agencias de Cobranzas.**

Una empresa puede transferir las cuentas incobrables a una agencia o a un abogado para que éstos se encarguen de ellas.

Normalmente, los honorarios por esta clase de gestiones son altos, ya que la empresa puede recibir menos del 50% del importe de las deudas así cobradas.

### **Recurso Legal**

Esta es la medida más estricta en el proceso de cobranza, y representa una opción antes de utilizar una agencia de cobros. Este procedimiento no es solamente oneroso, sino que puede obligar al deudor a declararse en bancarrota, reduciéndose así la posibilidad de futuros negocios con el sin que garantice el pago final de los adeudos vencidos.

## **3.5.1 FINANCIAMIENTO**

El financiamiento se concibe como el proceso que permite obtener recursos financieros. Por ello, las instituciones financieras que lo aportan deben analizar la obtención de fondos, el incremento de los costos por financiamiento, los efectos de éste sobre la estructura financiera de la empresa.

El financiamiento por medio de las cuentas por cobrar implica ya sea la cesión de las cuentas por cobrar en garantía (pignoración) o la venta de las cuentas por cobrar (factoraje). La cesión de las cuentas por cobrar en garantías se caracteriza por el hecho de que el prestamista no solamente tiene derechos sobre las cuentas por cobrar sino que también tiene un recurso legal hacia el prestatario: si la persona o la empresa que compró los bienes lo hace el pago correspondiente, la empresa vendedora deberá absorber la pérdida. Por lo tanto el riesgo de incumplimiento sobre las cuentas por cobrar cedidas en garantía permanece con el prestatario.

Las funciones derivadas del financiamiento se ocupa de:

- Obtener recursos
- Analizar la obtención alternativa de fondos.
- Analizar las posibilidades de inversión y decisión más adecuadas.
- Analizar la planeación financiera conforme a los objetivos generales y financieros de la empresa.
- Asesorar las decisiones financieras con base en el uso más rentable de los fondos.

Con base en diversos factores (origen, plazo, etc.), el financiamiento se puede clasificar en:

- Financiamiento interno
- Financiamiento externo
- Financiamiento a corto plazo.

- o Financiamiento a mediano plazo
- o Financiamiento a largo plazo
- o Financiamiento gratuito
- o Financiamiento oneroso

El financiamiento tiene fundamentalmente los siguientes objetivos:

- 1) Establecer los lineamientos de operación a través de la autorización del cliente, para poder realizar transacciones financiadas por medio de sus depósitos.
- 2) Dar seguridad a los inversionistas otorgándoles la oportunidad de realizar sus actividades por medio de financiamiento.
- 3) Permitir que los elementos interactuantes dentro del ámbito bancario obtengan beneficios propios
- 4) Incrementar los rendimientos así como el principal de los clientes.

## FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Las fuentes y formas de financiamiento son el conjunto de recursos económicos propios y ajenos de la empresa, que utiliza en determinado momento con el fin de desarrollar actividades que el permitan cumplir sus objetivos. Las fuentes de financiamiento de donde provienen los fondos pueden ser internas o externas a la empresa.



### **Fuentes Internas.**

Entre las principales fuentes de financiamiento internas, destacan las siguientes.

- ❖ Utilidades reinvertidas
- ❖ Efectivo que obtiene la empresa con sus operaciones y que recupera la inversión
- ❖ Incrementos de pasivo acumulados ya que muchos servicios se pagan con posterioridad a su prestación y permiten acumular recursos ( intereses y dividendos, sueldos, salarios, rentas y servicios públicos, impuestos, pensiones y primas de antigüedad)

### **Fuentes Externas.**

Las fuentes externas de financiamiento se clasifican en el pasivo de la empresa y son fondos exigibles según su duración en el corto, mediano o largo plazo.

Entre ellas destacan:

1. Crédito comercial (El que otorgan los proveedores de bienes y servicios con base en la confianza que inspira el solicitante.
2. Crédito bancario
3. Crédito particular
4. Crédito colectivo
5. Capital
6. Arrendamiento.

Por su parte el crédito comercial puede provenir de:

- a) Crédito de proveedores
- b) Préstamos directos
- c) Descuentos de documentos
- d) Préstamos de avío
- e) Préstamos prendarios

El crédito se divide de acuerdo con el tipo de responsabilidad de los deudores en dos grupos principales privado y público.

#### Crédito privado

- a. Crédito al consumidor
- b. Revolventes a plazos
- c. Cuenta corriente servicio
- d. Cuenta corriente revolvente
- e. A plazos efectivos (bancos, compañías financieras, etc.)
- f. Pagos convencionales a plazos
- g. Otros tipos de pagos a plazos
- h. Un solo pago
- i. Crédito a los negocios

#### Crédito público

- 1. Federal
- 2. Estatal
- 3. Otras tendencias del gobierno.

El financiamiento a corto plazo es una de las funciones principales que realizan las entidades económicas, ya que toda entidad requiere de recursos humanos, materiales y financieros para cumplir sus objetivos.

## FACTORAJE

El factoraje es una herramienta de financiamiento mediante la cual una empresa vende sus cuentas por cobrar con descuento a una institución financiera generalmente no bancaria (auxiliar del crédito), denominada factor, para reducir su ciclo de efectivo mediante la conversión de sus cuentas por cobrar en dinero.

El factoraje es un servicio especializado de crédito y cobranza que permite a la empresa mejorar su administración, sus recursos y su productividad por medio de la recuperación de la cartera, la eliminación de riesgos en las ventas a crédito y la disposición de recursos en forma instantánea.

Bajo el factoraje, el comprador de los bienes es típicamente notificado de la transferencia y se le solicita que haga el pago directamente a la institución financiera.

Toda vez que la empresa de factoraje asume el riesgo de incumplimiento sobre las cuentas malas, debe elaborar la verificación e investigación de crédito correspondiente.

## **Principales objetivos del Factoraje.**

1. Disponer de financiamiento ágil, de disponibilidad inmediata y de equilibrio en relación con el volumen de ventas de la compañía.
2. Mejorar la situación financiera y la posición monetaria, lo cual evita endeudamiento que incrementen pasivos.
3. Nivelar los flujos y optimizar el manejo de la tesorería.
4. Aprovechar oportunidades como descuentos por pronto pago
5. Optimizar la rotación de los activos y el capital.
6. Reducir los costos financieros y mejorar la productividad general de la empresa
7. Solucionar la problemática financiera de la empresa.

## **CLASES DE FACTORAJE.**

- **Con recurso.-** Es la modalidad más común; también se conoce como factoraje convencional.
- **Sin recurso.-** Se concreta mediante la cesión- venta al factor de cuentas por cobrar con descuento, recibiendo a cambio el pago en efectivo de las mismas y los beneficios del sistema. El factor asume el riesgo de la insolvencia de las cuentas por cobrar adquiridas.
- **Con Cobranza Delegada.-** Es similar al primer tipo, pero cuando las características de la operación así lo requieren se delega la cobranza en la cedente.

- **Puro.**- En este servicio, el factor absorbe el riesgo de crédito de las cuentas cedidas, garantizando a la liquidación oportuna y segura de las mismas.
- **A Proveedores.**- La amplia experiencia en el manejo de este producto financiero y las relaciones comerciales con que cuenta el factor permitan adquirir de manera inmediata los créditos de empresas, industriales y cadenas comerciales.
- **Factoring Cien.**- Consiste en contratar la modalidad de factoring con recurso, con la posibilidad de recibir el importe total.
- **Al vencimiento.**- En este servicio, la empresa dispone del efectivo al vencimiento del plazo del crédito.
- **De Exportación – Importación.**- Este producto permite contar con los servicios de factoring en el ámbito internacional para las exportaciones o importaciones de la empresa.

El término factoring describe las transacciones en las cuales un negocio vende sus cuentas por cobrar a una institución financiera (llamada con frecuencia un factor) u obtiene un préstamo en dinero ignorando sus cuentas por cobrar como garantía colateral (seguro) para un préstamo. En cualquier caso, el negocio obtiene efectivo inmediatamente en lugar de tener que esperar hasta que las cuentas puedan cobrarse.

Las cuentas por cobrar mediante factoring es una práctica limitada principalmente a pequeñas organizaciones empresariales que no tienen acceso bien establecido al crédito.

### **Procedimiento Para la Cesión en Garantía de las Cuentas Por Cobrar.**

El financiamiento de las cuentas por cobrar se inicia a través de un contrato legalmente obligatorio que se celebra entre el vendedor de los bienes y la institución de financiamiento. Dicho contrato expone con detalle los procedimientos que se habrán de seguir y las obligaciones legales de ambas partes.

### **Procedimiento Para el Factoraje de las Cuentas Por Cobrar.**

Los procedimientos que se usan en el factoraje son un tanto distintos de los que usan en la cesión de las cuentas por cobrar. Nuevamente un contrato que se celebran entre el vendedor y el factor especifica las obligaciones legales y los acuerdos en cuanto a procedimientos.

Cuando el vendedor recibe un pedido de un comprador se redacta de inmediato una boleta de aprobación de crédito y se envía en el acto a la compañía de factoraje para que haga la verificación de crédito correspondiente. Si el factor aprueba el crédito se hace el embarque y la

factura se sella para notificar al comprador que deberá hacer el pago directamente a la compañía de factoraje.

Si el factor no aprueba la venta, el vendedor generalmente se rehúsa a surtir el pedido.

### **Costo del Financiamiento Por Cuentas Por Cobrar.**

Tanto la cesión en garantía de las cuentas por cobrar como el factoraje son ventajosos y convenientes, pero pueden ser muy costosos. El honorario por verificación de crédito y por la toma del riesgo es el 1 al 3% del monto de las facturas aceptadas por el factor y puede ser aun mayor si los compradores representan riesgo de créditos deficientes.

El costo del dinero se refleja en la tasa de interés (la cual es generalmente de 2, 3 puntos porcentuales superior a la tasa preferencial)

### **Evaluación del Financiamiento Por Cuentas Por Cobrar.**

No puede decirse en forma categórica que el financiamiento por cuentas por cobrar sea una forma buena o mala de obtener fondos.

#### **Ventajas**

1.- La flexibilidad de esta fuente de financiamiento a medida que aumenta las ventas de la empresa se necesita una mayor cantidad de financiamiento pero un mayor volumen de facturas.

2.- Las cuentas por cobrar se pueden usar como garantía colateral para la obtención de aquellos préstamos que de otra forma no se hubiera concedido.

3.- El factoraje puede proporcionar los servicios de un departamento de crédito que de otra forma sólo estaría disponible a un costo más alto.

El financiamiento por cuentas por cobrar también tiene algunas desventajas.

1.- Cuando las facturas son numerosas y su monto es relativamente pequeño, sus costos administrativos pueden ser excesivos.

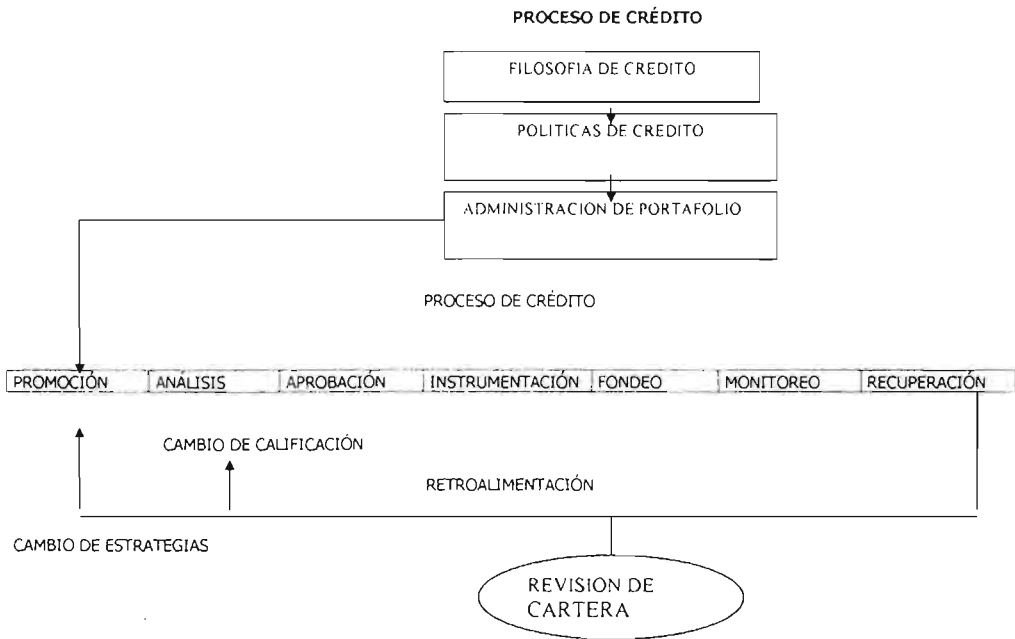
2.- Toda vez que las cuentas por cobrar representan el más líquido de los activos que no representan efectivo, algunos acreedores comerciantes pueden rehusar a vender a crédito a una empresa que factorice o que ceda en garantía sus cuentas por cobrar.



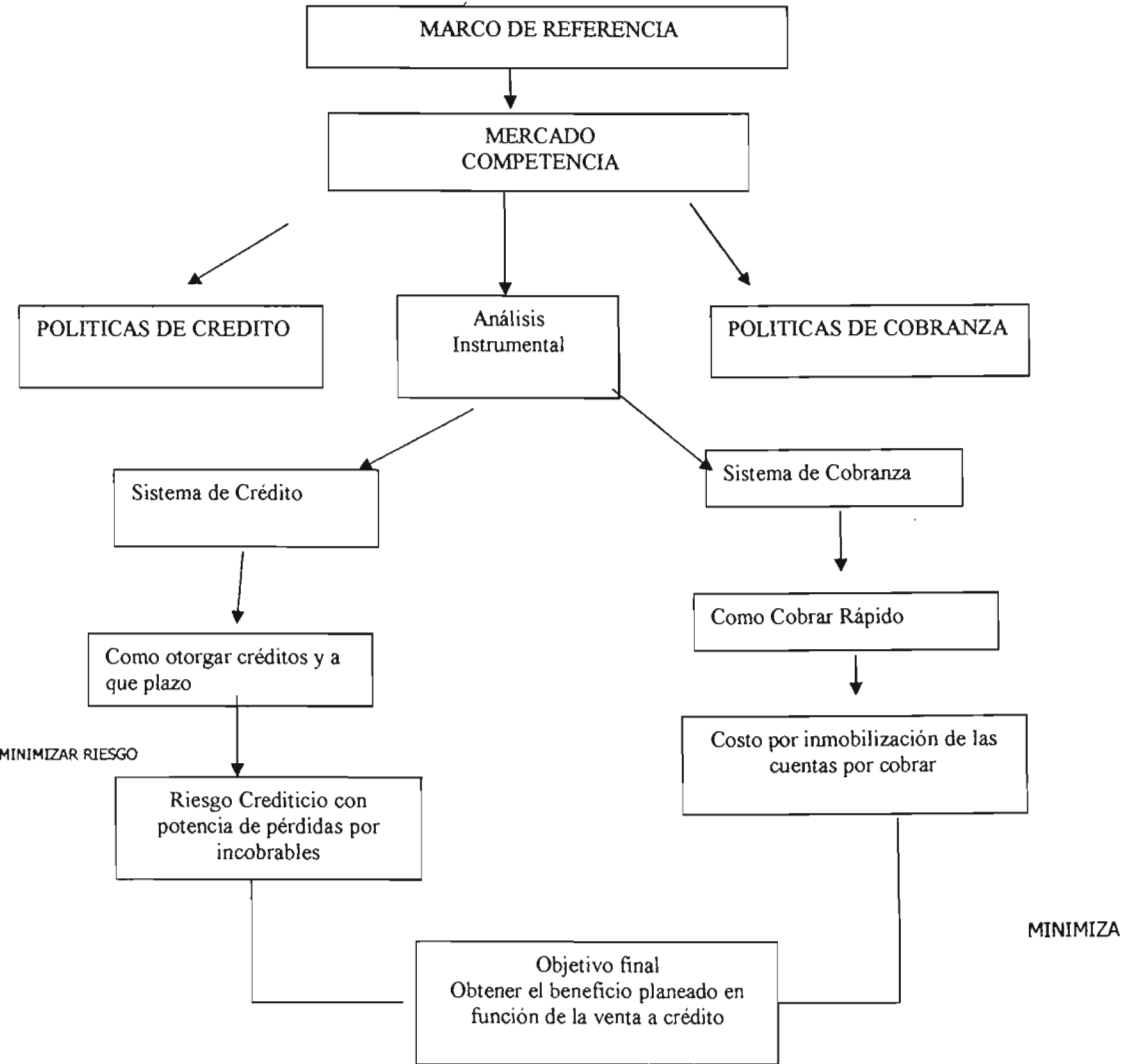
**ANEXOS**

**PROCESO DE CRÉDITO**

**POLÍTICAS DE CRÉDITO Y COBRANZA**



**RELACION DE POLÍTICAS DE CREDITO Y COBRANZA**



# **CASO PRACTICO**

## **CAHSA**

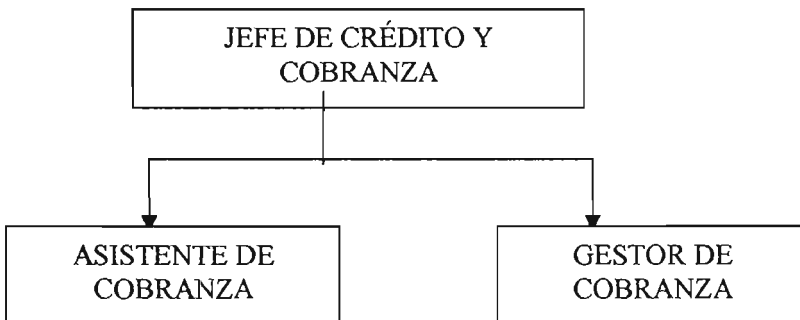
**Organigrama  
Descripción de Funciones  
Análisis Financiero  
Propuesta de Formato.**

## CASO PRÁCTICO.

Cables Automotrices de Hidalgo S.A DE C.V. Se encuentra ubicada en Tlalnepantla Edo, de México. Calle 8 del Boulevard a Querétaro, Col. Viveros del Valle, C.P. 54060 su giro es fabricación y venta de partes automotrices.

Cables Automotrices de Hidalgo S.A DE C.V es una empresa con giro de fabricación y venta de partes automotrices  
Mercado: Nacional e Internacional.

### ORGANIGRAMA DEL DEPARTAMENTO DE CRÉDITO Y COBRANZA DE CAHSA



#### **JEFE DE CRÉDITO Y COBRANZA.**

Es la persona responsable de controlar y dirigir el departamento de crédito y cobranza para el registro correcto y oportuno de las operaciones contables.

## **Funciones**

- Organiza y controla toda la documentación.
- Establece mecanismos de cobranza.
- Supervisión y control del asistente de cobranza y gestor de cobranza.
- Reporta al director general la cobranza real y la pronosticada.
- Autoriza nuevos créditos así como los pedidos a los clientes.
- Supervisión y seguimiento de la cobranza que tiende a atrasarse.
- Depuración de cartera.
- Presenta alternativas para solucionar la cartera vencida.

## **ASISTENTE DE COBRANZA.**

- Es la persona responsable de mantener los archivos al día.
- Registrar todos los ingresos, así como las ventas diarias.
- Programación de la cobranza.
- Realizar notas de crédito en los descuentos cuando procedan.
- Realizar llamadas telefónicas a clientes con saldos vencidos, así como revisar diferencias en sus pagos realizados.

## **GESTOR DE COBRANZA**

- Es el responsable de realizar la recolección de la cobranza.
- Entregar la documentación a revisión en los días y horarios establecidos por los clientes para dar seguimiento a la cobranza en el plazo establecido.
- Realizar los depósitos bancarios

En años anteriores se tiene registro una cierta cantidad de cuentas incobrables, ya sea en su monto total o facturas que no fueron liquidadas en su totalidad.

Este porcentaje que se tiene en diferencias que afecta en la rotación de las cuentas por cobrar debido que no se tienen contempladas en cuentas incobrables, siendo que no se recuperara en efectivo.

Cables Automotrices de Hidalgo SA DE C.V. Es una empresa que al momento que ingresa una solicitud de crédito al departamento de Venta la transfiere al departamento de Cobranza. La solicitud proporciona los datos fiscales del cliente, nombre comercial, monto del crédito solicitado, plazo de crédito, descuentos, así como cuentas bancarias, líneas de productos ha comercializar, encargado de pago días de revisión y de pago, nombre del agente vendedor.

Por lo general el departamento de cobranza requiere que la solicitud tenga como mínimo cuatro referencias comerciales, si al menos tres favorecen al cliente se trasfiere la solicitud de crédito a la Directora comercial para su firma y posteriormente al departamento de cobranza para otorgar el crédito. La solicitud esta acompañada por la orden de compra y el tiempo de trámite de la investigación depende de la rapidez con que se tenga la información proporcionada por las referencias.

A partir de la fecha de ingreso del cliente al sistema inicia la facturación de la orden de compra, y se envía su mercancía. Si el cliente es local el personal propio de CAHSA la entrega al domicilio del cliente, si es foráneo se entrega al transporte indicado por el mismo. El encargado de logística una vez entregada la mercancía envía las

facturas o contra recibos al departamento de cobranza. Donde se programan las facturas o contrarecibos en función del periodo de crédito y días de pago o revisión en su caso.

## **RESULTADOS**

Como se puede observar no se lleva un análisis profundo sobre el prospecto de cliente, si es factible otorgar crédito o no.

Hasta el momento la mayoría de los clientes que se sometieron a este tipo de análisis, han liquidado su deuda, aunque en ocasiones no en el tiempo establecido.

En virtud de lo anterior el presente caso práctico pretende a través de un análisis financiero demostrar que algunos renglones de los estados financieros deben de tener mayor cuidado para evitar problemas en el futuro.



CABLES AUTOMOTRICES DE HIDALGO S.A DE C.V  
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2002  
PORCIENTOS INTEGRALES

| ACTIVO                                |                      |               |               | PASIVO                          |                                    |                    |               |  |
|---------------------------------------|----------------------|---------------|---------------|---------------------------------|------------------------------------|--------------------|---------------|--|
| CIRCULANTE                            |                      | PARCIAL       | TOTAL         | PARCIAL                         |                                    | TOTAL              |               |  |
| CAJA                                  | 2000                 | 0.01          | 0.01          |                                 |                                    |                    |               |  |
| BANCOS                                | 2618626.21           | 12.49         | 10.61         | <b>PASIVO CORTO PLAZO</b>       |                                    |                    |               |  |
| INVERSIONES EN VALORES                | 632226.17            | 3.02          | 2.58          | PROVEEDORES                     | 1441852.09                         | 51.47              | 5.84          |  |
| FILIALES                              | -1944369.39          | -9.28         | -7.88         | PROVEEDORES NAC. MONEDA EXTRAJ  | 56489.28                           | 2.02               | 0.23          |  |
| CLIENTES                              | 4961682.77           | 23.67         | 20.11         | PROVEEDORES EN EL EXTRANJERO    | 1007587.23                         | 35.97              | 4.08          |  |
| CLIENTES NACIONA MON EXT              | 584216.58            | 2.79          | 2.37          | OTRAS CUENTAS POR COBRAR        | 16689.69                           | 0.60               | 0.07          |  |
| CLIENTES EN EL EXTRANJERO             | 1917267.86           | 9.15          | 7.77          | ACREEDORES DE LA EMPRESA        | 42749.51                           | 1.53               | 0.17          |  |
| CLIENTES INCOB                        | 187386.4             | 0.89          | 0.76          | ACREEDORES DIVERSOS             | -15151.97                          | -0.54              | -0.06         |  |
| INVENTARIOS                           | 12155006.89          | 57.99         | 49.28         | PTU POR PAGAR                   | -8037.46                           | -0.29              | -0.03         |  |
| DEUDORES DIVERSOS                     | 425477.7             | 2.02          | 1.72          | CONTRIBUCIONES POR PAGAR        | 259373.48                          | 9.26               | 1.05          |  |
| FUNCIONARIOS Y EMPLEADOS              | 11538.5              | 0.06          | 0.05          |                                 |                                    |                    |               |  |
| ANTICIPO A PROVEED NACIONAL           | -47072.7             | -0.22         | -0.19         | <b>TOTAL CIRCULANTE</b>         | <b>2801551.85</b>                  | <b>100</b>         |               |  |
| ANTICIPO A PROVEED EXTRANJ            | 45827.71             | 0.22          | 0.19          | <b>A LARGO PLAZO</b>            |                                    |                    |               |  |
| IVA ACREDITABLE                       | -588298.77           | -2.81         | -2.38         | ISR RETENIDO                    | 121371                             |                    | 0.49          |  |
| <b>TOTAL CIRCULANTE</b>               | <b>20959515.93</b>   | <b>100.00</b> |               | <b>TOTAL A LARGO PLAZO</b>      | <b>121371</b>                      | <b>100</b>         |               |  |
| <b>ACTIVO FIJO</b>                    |                      |               |               | <b>CAPITAL CONTABLE</b>         |                                    |                    |               |  |
| MAQUINARIA Y EQUIPO INDUSTRIAL        | 5925265.3            | 2059346.08    | 81.32         | 8.35                            |                                    |                    |               |  |
| DEP MAQUINARIA Y EQUIPO               | 3865919.22           |               |               |                                 |                                    |                    |               |  |
| EQUIPO DE TRANSPORTE                  | 784482.24            | 100033.05     | 3.95          | 0.41                            |                                    |                    |               |  |
| DEP EQUIPO DE TRANSPORTE              | 684449.19            |               |               |                                 |                                    |                    |               |  |
| EQUIPO DE COMPUTO                     | 583462.53            | 92301.64      | 3.64          | 0.37                            | CAPITAL SOCIAL                     | 227825             | 0.92          |  |
| DEP EQUIPO DE COMPUTO                 | 491160.89            |               |               |                                 | RESULTADO DE EJERCICIOS ANTERIORES | 18628881.22        | 85.63         |  |
| EQUIPO DE OFICINA                     | 585380.54            | 280778.17     | 11.09         | 1.14                            | RESULTADO DEL EJERCICIO            | 2897776.12         | 13.32         |  |
| DEP DE EQUIPO OFICINA                 | 304602.37            |               |               |                                 | <b>TOTAL DE CAPITAL</b>            | <b>21754482.34</b> | <b>100.00</b> |  |
| <b>TOTAL FIJO</b>                     | <b>2532458.94</b>    | <b>100.00</b> |               |                                 |                                    |                    |               |  |
| <b>DIFERIDO</b>                       |                      |               |               |                                 |                                    |                    |               |  |
| PAGOS ANTICIPADOS                     | 154304.44            | 13.02         | 0.63          |                                 |                                    |                    |               |  |
| PAGOS PROVISIONALES                   | 237964.48            | 20.07         | 0.96          |                                 |                                    |                    |               |  |
| IMPUESTOS POR RECUPERAR               | 47025.05             | 3.97          | 0.19          |                                 |                                    |                    |               |  |
| GASTOS DE INSTALACION                 | 99188.43             | 59925.26      | 5.06          | 0.24                            |                                    |                    |               |  |
| AMORTIZACION DE GASTOS DE INSTALACION | 39264.17             |               |               |                                 |                                    |                    |               |  |
| DEPOSITOS EN GARANTIA                 | 686212               | 67.89         | 2.78          |                                 |                                    |                    |               |  |
| <b>TOTAL DIFERIDO</b>                 | <b>1186431.23</b>    |               |               |                                 |                                    |                    |               |  |
| <b>TOTAL ACTIVO</b>                   | <b>\$24677405.20</b> | <b>100.00</b> | <b>100.00</b> | <b>TOTAL PASIVO MÁS CAPITAL</b> | <b>\$24677405.</b>                 | <b>100</b>         | <b>100</b>    |  |

CABLES AUTOMOTRICES DE HIDALGO S A D E C V  
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS DEL 1º ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2002  
PORCIENTOS INTEGRALES

|   | INGRESOS          | PARCIAL     | TOTAL  |
|---|-------------------|-------------|--------|
| VENTAS NACIONALES                           | 30355693.95       | 94.2        | 100    |
| VENTAS DE EXPORTACION                       | 2413825.45        | 7.5         | 7.96   |
| DEVOLUCIONES                                | 144438.48         | -548648.02  | -1.7   |
| DESCUENTOS                                  | 404209.54         |             | -22.73 |
| VENTAS NETAS                                | 32220671.38       | 100.0       | 106.14 |
| COMPRAS                                     | 594024.72         |             | 0.00   |
| COMPRAS NETAS                               | 594024.72         |             |        |
| COSTO DE VENTA                              | 20480212.03       | 21234411.66 | 100.0  |
| MANO DE OBRA                                | 181363.57         |             | 69.95  |
| GASTOS DE FABRICACION                       | 572836.06         |             |        |
| UTILIDAD BRUTA                              | 10392435          |             | 34.24  |
| GASTOS DE OPERACIÓN                         |                   |             |        |
| GASTOS DE VENTA                             | 2726928.3         | 7487429.79  | 36.4   |
| GASTOS DE ADMINISTRACION                    | 4760501.49        |             | 63.6   |
| UTILIDAD DE OPERACIÓN                       | 2905005.21        | 100.0       | 9.57   |
| OTROS INGRESOS                              | 55186.45          | 228722.17   | 24.1   |
| PRODUCTOS FINANCIEROS                       | 173535.72         |             | 75.9   |
|   |                   | 100.0       | 0.57   |
| OTROS GASTOS                                | 42753.72          | 235951.26   | 18.1   |
| GASTOS FINANCIEROS                          | 193197.54         |             | 81.9   |
|   |                   | 100.0       | 0.64   |
| UTILIDAD DE OPERACIÓN ANTES DE<br>ISR Y PTU | 2897776.12        |             | 9.55   |
| <br>  |                   |             |        |
| UTILIDAD NETA                               | <u>2897776.12</u> | 100.0       | 9.55   |

CABLES AUTOMOTRICES DE HIDALGO S.A DE C.V.  
ANTIGÜEDAD DE SALDOS AL 31 DE DICIEMBRE 2002

| CLIENTE   | Al corriente | 1 - 30 DIAS | 31 -60   | 61-60    | MAS 90    |
|---|--------------|-------------|----------|----------|-----------|
| 242 S Y P AUTOPARTES  | 44,423.90    | 0           | 808.89   | 0        | 0         |
| C0017 RUEDAS Y RUEDAS,  | 14,469.08    | 1700        | 0        | 0        | -722.73   |
| C0030 OCAN REFACCIONES Y ACCES                                | 79,138.27    | 0           | 0        | 0        | -93.85    |
| C0037 REFACCIONARIA GUILLEN                                   | 0.00         | 0           | 0        | 0        | 388.96    |
| C0039 ADELAR, S.A.  | 8,957.66     | 252,764     | 1,782.74 | 0        | 42,557.54 |
| C0086 VALMEX ORIENTALES                                       | 7,532.33     | 9,146.04    | 0        | 0        | 16116.4   |
| C0138 REFACCIONARIA ROGELIO                                   | 247,313.01   | 0           | 5859.15  | 0        | 0         |
| C0139 REFACCIONARIA ROGELIO                                   | 192,344.70   | -143.38     | 0        | 7,174.21 | 4,119.75  |
| C0170 SUMINISTRO TRANSAMERICANO DE<br>REFACCIONES S.A DE C.V. | 18,148.22    | 0           | 0        | 0        | 4953.26   |
| C0172 AUTO PARTES DAI DE ORIENTE                              | 16,254.88    | 0           | 1094.72  | 2530.48  | 5107.73   |
| C0173 ALMACENES DE MAYOREO EN<br>REFACCIONES                  | 93,436.68    | 0           | 0        | 0        | 19683.03  |
| C0225 AUTO ACCESORIOS   | 0.00         | 0           | 0        | 0        | 1686.87   |
| C0233 DISTRIBUIDORA DE AUTOIND                                | 76,600.33    | 143780.34   | 164.17   | 0        | 3543.74   |
| C0238 RCA MEXICANA DE LEON                                    | 98,202.16    | 6227.86     | 0        | 0        | 2047.84   |
| C0242 REPRESENTACIONES MOTRICES S.A                           | 0.00         | 0.00        | 0        | 0        | 63327.8   |
| C0255 DIAZ TRIGUEROS ALFREDO                                  | 0.00         | 0           | 6682.53  | 0        | 3410.56   |

CABLES AUTOMOTRICES DE HIDALGO S.A DE C.V  
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2003  
PORCIENTOS INTEGRALES

| ACTIVO                                |              |            |            | PASIVO                         |                                    |             |        |
|---------------------------------------|--------------|------------|------------|--------------------------------|------------------------------------|-------------|--------|
| CIRCULANTE                            |              | PARCIAL    | TOTAL      |                                | PARCIAL                            | TOTAL       |        |
| CAJA                                  | 2000         | 0.01       | 0.01       |                                |                                    |             |        |
| BANCOS                                | 708211.32    | 3.47       | 2.82       | PASIVO CORTO PLAZO             |                                    |             |        |
| INVERSIONES EN VALORES                | 430359.78    | 2.11       | 1.78       | PROVEEDORES                    | 2829844.35                         | 62.81       | 11.87  |
| FILIALES                              | -1771166.28  | -8.67      | -7.31      | PROVEEDORES NAC. MONEDA EXTRAJ | 18601.05                           | 0.41        | 0.08   |
| CLIENTES                              | 5621380.79   | 27.51      | 23.19      | PROVEEDORES EN EL EXTRANJERO   | 774505.55                          | 17.19       | 3.20   |
| CLIENTES NACIONA MON EXT              | 597457.77    | 2.92       | 2.46       | OTRAS CUENTAS POR COBRAR       | 7648.6                             | 0.17        | 0.03   |
| CLIENTES EN EL EXTRANJERO             | 729086.5     | 3.57       | 3.01       | ACREEDORES DE LA EMPRESA       | 34351.47                           | 0.76        | 0.14   |
| CLIENTES INCOB                        | 187386.4     | 0.92       | 0.77       | ACREEDORES DIVERSOS            | 37138.58                           | 0.82        | 0.15   |
| INVENTARIOS                           | 13998978.44  | 68.50      | 57.76      | PTU POR PAGAR                  | 110168                             | 2.45        | 0.45   |
| DEUDORES DIVERSOS                     | 82374.24     | 0.40       | 0.34       | CONTRIBUCIONES POR PAGAR       | 692798.62                          | 15.38       | 2.86   |
| FUNCIONARIOS Y EMPLEADOS              | 14521.18     | 0.07       | 0.06       |                                |                                    |             |        |
| ANTICIPO A PROVEED NACIONAL           | 2000         | 0.01       | 0.01       | TOTAL CIRCULANTE               | 4504854.2                          | 100         |        |
| ANTICIPO A PROVEED EXTRANJ            | 44365.38     | 0.22       | 0.18       |                                |                                    |             |        |
| IVA ACREDITABLE                       | -211191.02   | -1.03      | -0.87      | A LARGO PLAZO                  |                                    |             |        |
| TOTAL CIRCULANTE                      | 20435764.44  | 100.00     |            | ISR RETENIDO                   | 121371                             |             | 0.50   |
|                                       |              |            |            | TOTAL A LARGO PLAZO            | 121371                             | 100         |        |
| ACTIVO FIJO                           |              |            |            |                                |                                    |             |        |
| MAQUINARIA Y EQUIPO INDUSTRIAL        | 5920765.3    | 2295759.42 | 80.57      | 9.47                           |                                    |             |        |
| DEP MAQUINARIA Y EQUIPO               | 3625005.88   |            |            |                                | CAPITAL CONTABLE                   |             |        |
| EQUIPO DE TRASPORTE                   | 784482.24    | 146283.33  | 5.13       | 0.60                           |                                    |             |        |
| DEP EQUIPO DE TRASPORTE               | 638198.91    |            |            |                                | CAPITAL SOCIAL                     | 227825      | 0.94   |
| EQUIPO DE COMPUTO                     | 552716.28    | 93087.31   | 3.27       | 0.38                           | APORTACIONES POR FORMALIZAR        | 30000       |        |
| DEP EQUIPO DE COMPUTO                 | 469628.97    |            |            |                                | RESULTADO DE EJERCICIOS ANTERIORES | 17097070.07 | 87.18  |
| EQUIPO DE OFICINA                     | 585380.54    | 314300.17  | 1047667.23 | 1.30                           | RESULTADO DEL EJERCICIO            | 2256855.16  | 11.51  |
| DEP DE EQUIPO OFICINA                 | 271080.37    |            |            |                                | TOTAL DE CAPITAL                   | 19611750.22 | 100.00 |
| TOTAL FIJO                            | 2648430.23   | 100.00     |            |                                |                                    |             |        |
| DIFERIDO                              |              |            |            |                                |                                    |             |        |
| PAGOS ANTICIPADOS                     | 56497.16     | 5.93       | 0.23       |                                |                                    |             |        |
| IMPUESTOS POR RECUPERAR               | 171276.2     | 17.98      | 0.71       |                                |                                    |             |        |
| GASTOS DE INSTALACION                 | 99189.43     | 63231.5    | 6.64       | 0.26                           |                                    |             |        |
| AMORTIZACION DE GASTOS DE INSTALACION | 35957.93     |            |            |                                |                                    |             |        |
| DEPOSITOS EN GARANTIA                 | 661775.91    | 69.46      | 2.73       |                                |                                    |             |        |
| TOTAL DIFERIDO                        | 952789.77    |            |            |                                |                                    |             |        |
| TOTAL ACTIVO                          | \$24237975.4 | 100.00     | 100.00     | TOTAL PASIVO MAS CAPITAL       | \$24237975.4                       | 100         | 100    |

**CABLES AUTOMOTRICES DE HIDALGO S.A D EC.V.**  
**ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS DEL 1º ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2003**  
**PORCIENTOS INTEGRALES**

|   |            | INGRESOS                 | PARCIAL | TOTAL  |
|---|------------|--------------------------|---------|--------|
| VENTAS NACIONALES                           |            | 39736103.37              | 97.0    | 100    |
| VENTAS DE EXPORTACION                       |            | 2492825.45               | 6.1     | 6.27   |
| DEVOLUCIONES                                | 361493.1   | -1249611.81              | -3.0    | -50.13 |
| DESCUENTOS                                  | 888118.71  |                          |         |        |
| VENTAS NETAS                                |            | 40979317.01              | 100.0   | 103.13 |
|   |            |                          |         | 0.00   |
| COSTO DE VENTA                              |            | 28123709.38              | 100.0   | 70.78  |
| UTILIDAD BRUTA                              |            | 12855607.63              |         | 32.35  |
| GASTOS DE OPERACIÓN                         |            |                          |         |        |
| GASTOS DE VENTA                             | 4745017.98 | 9952548.22               | 47.7    | 11.94  |
| GASTOS DE ADMINISTRACION                    | 5207530.24 |                          | 52.3    | 13.11  |
| UTILIDAD DE OPERACIÓN                       |            | 2903059.41               | 100.0   | 7.31   |
| OTROS INGRESOS                              | 164417.68  | 756613.02                | 21.7    | 0.41   |
| PRODUCTOS FINANCIEROS                       | 592195.34  |                          | 78.3    | 1.49   |
|   |            |                          | 100.0   |        |
| OTROS GASTOS                                | 93873.96   | 901984.28                | 10.4    | 0.24   |
| GASTOS FINANCIEROS                          | 808110.32  |                          | 89.6    | 2.03   |
|   |            |                          | 100.0   |        |
| UTILIDAD DE OPERACIÓN ANTES DE ISR<br>Y PTU |            | 2757688.15               |         | 6.94   |
| IA RESULTADO                                | 390665     | 500833                   | 78.0    | 0.98   |
| PTU RESULTADO                               | 110168     |                          | 22.0    | 0.28   |
| TOTAL DE ISR Y PTU                          | 500833     |                          |         |        |
| UTILIDAD NETA                               |            | <u><u>2256855.15</u></u> | 100.0   | 5.68   |

## CABLES AUTOMOTRICES DE HIDALGO S.A DE C.V.

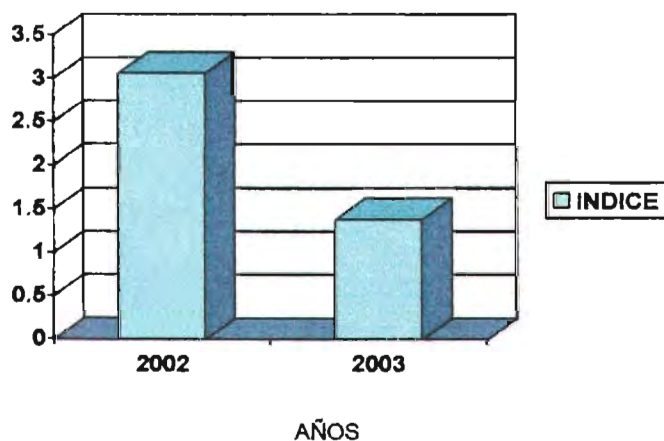
ANTIGÜEDAD DE SALDOS AL 31 DE DICIEMBRE 2003

| CLIENTE  | Al corriente | 1-30 DIAS  | 31-60    | 61-90   | 91 O MAS  |
|--|--------------|------------|----------|---------|-----------|
| 242 S Y P AUTOPARTES S.A DE C.V.                           | 28245.58     | 11854.14   |          |         | -889.91   |
| C0017 RUEDAS Y RUEDAS, S.A DE C.V.                         | 10877.17     | 17241.32   | 0        | 0       | 0         |
| C0030 OCAN REFACCIONES Y ACCES                             | 39668.73     | 0          | 32.68    | 0       | -15.18    |
| C0037 REFACCIONARIA GUILLEN S.A DE C.V.                    | 38331.74     | 0          | 1016.25  | 0       | 29.45     |
| C0039 ADELAR, S.A.   | 271253.02    | 1988.31    | 2890.79  | 1988.04 | 16422.4   |
| C0086 VALMEX ORIENTALES S.A DE C.V.                        | 0            | 0          | 6878.4   | 89.9    | 7121.47   |
| C0138 REFACCIONARIA ROGELIO S.A DE C.V.                    | 181447.86    | 0.03       |          |         | 1800.99   |
| C0139 REFACCIONARIA ROGELIO S.A DE C.V.                    | 149584.04    | 0          | 1358.59  | 2009.4  | 17861.3   |
| C0170 SUMINISTRO TRANSAMERICANO DE REFACCIONES S.A DE C.V. | 62787.67     | 165.58     | 0        | -0.041  | 8678.15   |
| C0172 AUTO PARTES DAI DE ORIENTE                           | 28267.36     | -30799.17  | 48887.99 | 0       | 8762.63   |
| C0173 ALMACENES DE MAYOREO EN REFACCIONES S.A DE C.V.      | 24363.44     | 8914.34    | 0        | 0       | 3136.88   |
| C0233 DISTRIBUIDORA DE AUTOINDUSTRIA S.A DE C.V.           | 102605.28    | 0          | 0        | 0       | 206.71    |
| C0238 ROA MEXICANA DE LEON                                 | 59358.86     | 0          | 0        | 167.25  | -18308.76 |
| C0255 DIAZ TRIGUEROS ALFREDO                               |              | 0 10827.79 | 14790.53 | 0       | 10093.11  |

**CABLES AUTOMOTRICES DE HIDALGO S.A DE C.V**  
**CEDULA QUE MUESTRA**  
**LA PRUEBA DEL ÁCIDO**

| AÑOS | ACTIVO CIRCULANTE- INV | PASIVO CIRCULANTE | PRUEBA DEL ACIDO |
|------|------------------------|-------------------|------------------|
| 2002 | 8571294.93             | 2801551.85        | 3.059            |
| 2003 | 6203034.24             | 4504854.2         | 1.377            |

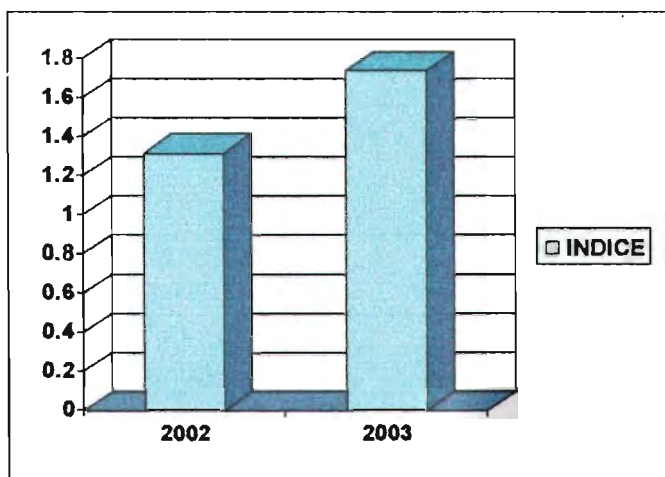
**PRUEBA DEL ÁCIDO**



En el 2002 se tiene un exceso de activo circulante, lo que la empresa se está financiando es mínimo, para el 2003 se incrementa un poco el pasivo, pero aun la empresa puede financiarse más de los proveedores.

**CABLES AUTOMOTRICES DE HIDALGO S.A DE C.V.**  
**CEDULA QUE MUESTRA**  
**ROTACION DEL ACTIVO TOTAL**

| AÑOS | VENTA      | %   | ACTIVO TOTAL | %   | ROTACION ACT<br>TOTAL |
|------|------------|-----|--------------|-----|-----------------------|
| 2002 | 32769519.4 | 100 | 24677405.2   | 100 | 1.32791593            |
| 2003 | 42228928.8 | 100 | 24237975.4   | 100 | 1.742                 |



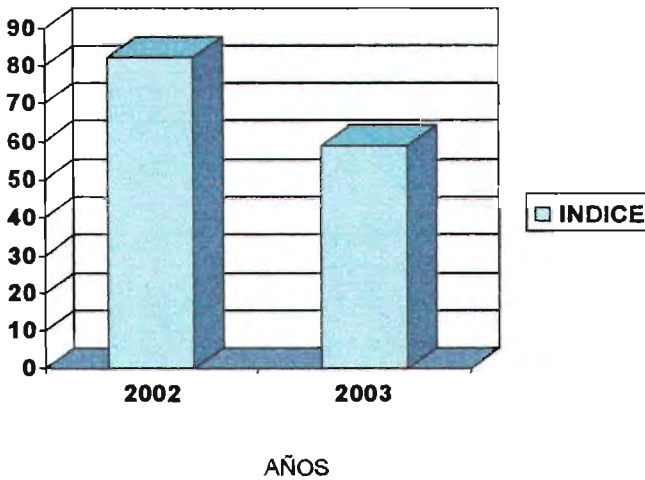
A).- Observando el resultado de nuestro último índice podemos decir, que la tendencia es en aumento debido que las ventas aumentan, por lo cual se aprovechara más la capacidad del activo.



**CABLES AUTOMOTRICES DE HIDALGO S.A DE C.V.**  
**CEDULA QUE MUESTRA**  
**ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR**

| AÑOS | CTAS POR COBRAR | VENTAS     | ÍNDICE | DIAS | ROTACION DIAS |
|------|-----------------|------------|--------|------|---------------|
| 2002 | 7463167.21      | 32769519.4 | 4.391  | 360  | 81.9890       |
| 2003 | 6947925.06      | 42228928.8 | 6.078  | 360  | 59.2308       |

**CUENTAS POR COBRAR**

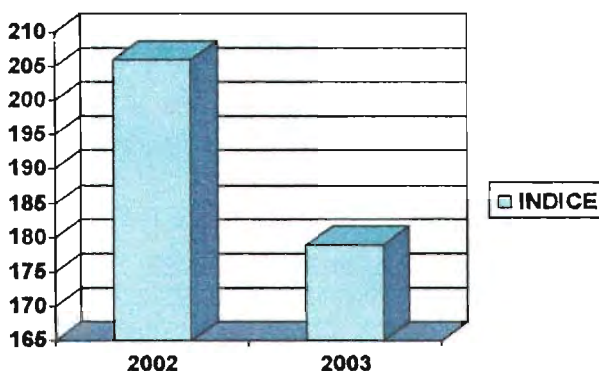


Las cuentas por cobrar en el 2003 se tiene una disminución considerable lo cual es favorable para la empresa, se espera que el 2004 se tenga una mayor rotación en las cuentas por cobrar.

**CABLES AUTOMOTRICES DE HIDALGO S.A DE C.V**  
**CEDULA QUE MUESTRA**  
**ROTACION DEL INVENTARIO**

| AÑOS | COSTO DE VENTA | INVENTARIO PROMEDIO | ROTACION INVE | DIAS | P.VTA INV   |
|------|----------------|---------------------|---------------|------|-------------|
| 2002 | 21234411.66    | 12155006.89         | 1.746968295   | 360  | 206.0712842 |
| 2003 | 28123709.4     | 13998978.44         | 2.008982978   | 360  | 179.1951469 |

**ROTACIÓN INVENTARIO**

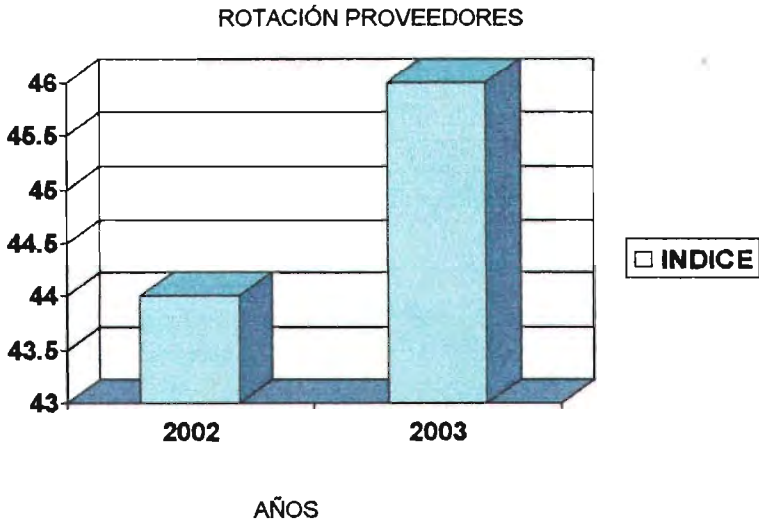


AÑOS

- A).- La rotación del inventario es demasiada lenta su recuperación lo que a la empresa le ocasiona gastos de almacenaje, seguros y mantenimiento, etc.
- B).- Se tiene que realizar un estudio a fondo para detectar posibles productos que no se comercializan, por ejemplo obsoletos, si es materia prima que material no se está utilizando, por que se compro sin necesitarlo, o en su caso si es producto en proceso.

**CABLES AUTOMOTRICES DE HIDALGO S.A DE C.V.**  
**CEDULA QUE MUESTRA**  
**ROTACION DE PROVEEDORES**

| AÑOS | COSTO DE VENTA | PROVEEDORES | ROTA. PROVEED | DIAS | DIAS PROVEEDOR |
|------|----------------|-------------|---------------|------|----------------|
| 2002 | 20480212       | 2505928.6   | 8.172703723   | 360  | 44.0490702     |
| 2003 | 28123709.4     | 3622750.95  | 7.763081092   | 360  | 46.37334014    |



A).- El índice de rotación de las cuentas por pagar tiende a disminuir, debido que la empresa su período de las cuentas por cobrar es mayor al período de pago.

**CABLES AUTOMOTRICES DE HIDALGO S.A DE C.V**  
**CEDULA QUE MUESTRA**  
**CICLO FINANCIERO**

**AÑO 2002**

|   |                                |           |
|---|--------------------------------|-----------|
|   | ROTACION DE INVENTARIOS        | 206       |
| + | ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR | 82        |
| - | <u>ROTACION DE PROVEEDORES</u> | <u>44</u> |
| = | CICLO FINANCIERO               | 244       |

**AÑO 2003**

|   |                                |           |
|---|--------------------------------|-----------|
|   | ROTACION DE INVENTARIOS        | 179       |
| + | ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR | 59        |
| - | <u>ROTACION DE PROVEEDORES</u> | <u>46</u> |
| = | CICLO FINANCIERO               | 192       |

A).- E ciclo Financiero del 2002 fue elevado el periodo de recuperación promedio de 244 días. Se puede observar que el tiempo que tardo en procesar las materias primas y lograr la recuperación de las cuentas por cobrar es de 126 días, mientras que sus compras de materia prima se liquidaron en un plazo de 44 días.

B).- Para el 2003 se comporto con la misma tendencia elevada, aun cuando se tiene una disminución de su ciclo, pero sigue enfrentando el mismo problema de recuperación de inversión.

El analisis muestra una situación preocupante las compras se liquidan en menor tiempo, en tanto procesar las materias primas y recuperar las cuentas por cobrar es elevado el periodo, si continua dicha tendencia la empresa enfrentara problemas de liquidez.

CABLES AUTOMOTRICES DE HIDALGO S.A DE C.V.  
 HOJA DE TRABAJO RELATIVA AL ESTADO DE ORIGEN Y APLICACION DE RECURSOS  
 Y AL ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACION FINANCIERA  
 DEL 1º DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2001

| ACTIVO                             | 2003               | 2002               | VARIACION          | APLICACION       | ORIGEN           |
|------------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|------------------|------------------|
| <b>CIRCULANTE</b>                  |                    |                    |                    |                  |                  |
| CAJA                               | 2000               | 2000               | 0                  |                  |                  |
| BANCOS                             | 706211.32          | 2618626.21         | -1910414.89        |                  | 1910414.89       |
| INVERSIONES EN VALORES             | 430359.76          | 632226.17          | -201866.41         |                  | 201866.41        |
| FILIALES                           | -1771166.28        | -1944369.39        | 173203.11          |                  | -173203.11       |
| CLIENTES                           | 5621360.79         | 4961662.77         | 659698.02          | 659698.02        |                  |
| CLIENTES NACIONA MON EXT           | 597457.77          | 584216.58          | 13241.19           | 13241.19         |                  |
| CLIENTES EN EL EXTRANJERO          | 729066.5           | 1917267.86         | -1188161.36        |                  | 1188161.36       |
| CLIENTES INCOB                     | 187368.4           | 187368.4           | 0                  |                  |                  |
| INVENTARIOS                        | 13998978.44        | 12165006.89        | 1843971.55         | 1843971.55       |                  |
| DEUDORES DIVERSOS                  | 82374.24           | 423477.71          | -341103.47         |                  | 341103.47        |
| FUNCIONARIOS Y EMPLEADOS           | 14521.16           | 11538.50           | 2982.66            | 2982.66          |                  |
| ANTICIPO A PROVEEDORES             | 2000               | -47072.70          | 49072.7            | 49072.7          |                  |
| ANTICIPO A PROVEEDORES EXTRANJE    | 44365.36           | 45827.71           | -1462.35           |                  | 1462.35          |
| IVA ACREDITABLE                    | -211191.02         | -588298.77         | 377107.75          |                  | -377107.75       |
| <b>SUMA CIRCULANTE</b>             | <b>20435764.44</b> | <b>20966616.84</b> | <b>-523751.5</b>   |                  |                  |
| <b>ACTIVO FIJO</b>                 |                    |                    |                    |                  |                  |
| MAQUINARIA Y EQUIPO INDUSTRIAL     | 5920785.3          | 5825265.30         | -4500              |                  | 4500             |
| DEP MAQUIN Y EQUIPO                | -3625005.86        | -3865919.22        | 240913.34          | 240913.34        |                  |
| EQUIPO DE TRANSPORTE               | 784482.24          | 784482.24          | 0                  |                  |                  |
| DEP EQUIPO DE TRANSPORTE           | -638198.91         | -684449.19         | 46250.28           | 46250.28         |                  |
| EQUIPO DE COMPUTO                  | 562716.28          | 563462.53          | -30746.25          |                  | 30746.25         |
| DEP EQUIPO DE COMPUTO              | -459626.97         | -491160.89         | 31631.92           | 31631.92         |                  |
| EQUIPO DE OFICINA                  | 685380.64          | 585380.64          | 0                  |                  |                  |
| DEP DE EQUIPO OFICINA              | -271080.37         | -304602.37         | 33522              | 33522            |                  |
| <b>SUMA FIJO</b>                   | <b>2848430.23</b>  | <b>2632488.84</b>  | <b>316971.29</b>   |                  |                  |
| <b>DIFERIDO</b>                    |                    |                    |                    |                  |                  |
| PAGOS ANTICIPADOS                  | 56497.16           | 154304.63          | -97807.47          |                  | 97807.47         |
| PAGOS PROVISIONALES                |                    | 237964.38          | -237964.38         |                  | 237964.38        |
| IMPUESTOS POR RECUPERAR            | 171276.2           | 47025.05           | 124251.15          | 124251.15        |                  |
| GASTOS DE INSTALACION              | 99189.43           | 99189.43           | 0                  |                  |                  |
| AMORTIZACION GTSOS INST            | -35957.93          | -39264.17          | 3306.24            | 3306.24          |                  |
| DEPOSITOS EN GARANTIA              | 961775.91          | 686211.00          | 24435.09           |                  | 24435.09         |
| <b>SUMA DIFERIDO</b>               | <b>962780.77</b>   | <b>1185430.32</b>  | <b>-232649.55</b>  |                  |                  |
| <b>TOTAL DE ACTIVO</b>             | <b>24237975.44</b> | <b>24877405.20</b> | <b>-439429.76</b>  |                  |                  |
| <b>PASIVO</b>                      |                    |                    |                    |                  |                  |
| <b>CIRCULANTE</b>                  |                    |                    |                    |                  |                  |
| PROVEEDORES                        | 2829644.36         | 1441862.09         | 1387782.26         |                  | 1387782.26       |
| PROVEEDORES NAC. MONEDA EXTRAJ     | 18601.05           | 56489.28           | -37888.23          | 37888.23         |                  |
| PROVEEDORES EN EL EXTRAJERO        | 774505.55          | 1007587.23         | -233061.68         | 233061.68        |                  |
| OTRAS CTAS POR PAGAR               | 7648.6             | 16689.69           | -9041.09           | 9041.09          |                  |
| ACREDORES EMPRESA                  | 34351.47           | 42749.51           | -8398.04           | 8398.04          |                  |
| ACREDORES DIVERSOS                 | 37136.66           | -15151.87          | 52288.53           |                  | 52288.53         |
| PTU POR PAGAR                      | 110166             | -8037.46           | 118205.46          |                  | 118205.46        |
| CONTRIBUCIONES A PAGAR             | 682796.62          | 256373.48          | 433426.14          |                  | 433426.14        |
| <b>SUMA CIRCULANTE</b>             | <b>4604864.2</b>   | <b>2801651.85</b>  | <b>1703502.36</b>  |                  |                  |
| A LARGO PLAZO                      |                    |                    |                    |                  |                  |
| ISR RETENIDO                       | 121371             | 121371             | 0                  |                  |                  |
| <b>SUMA A LARGO PLAZO</b>          | <b>121371</b>      | <b>121371</b>      | <b>0</b>           |                  |                  |
| <b>TOTAL PASIVO</b>                | <b>4626225.2</b>   | <b>2922922.85</b>  | <b>1703302.36</b>  |                  |                  |
| <b>CAPITAL CONTABLE</b>            |                    |                    |                    |                  |                  |
| CAPITAL SOCIAL                     | 227825             | 227825             | 0                  |                  |                  |
| APORTACIONES POR FORMALIZAR        | 30000              |                    | 30000              |                  | 30000            |
| RESULTADO DE EJERCICIOS ANTERIORES | 17097070.07        | 18628661.22        | -1531811.15        | 1531811.15       |                  |
| RESULTADO DEL EJERCICIO            | 2256855.15         | 2897776.12         | -640920.97         | 640920.97        |                  |
| <b>TOTAL CAPITAL CONTABLE</b>      | <b>19611750.22</b> | <b>21754482.34</b> | <b>-2142732.12</b> | <b>5509882.2</b> | <b>5509882.2</b> |

**CABLES AUTOMOTRICES DE HIDALGO S A DE C V**  
**ESTADO DE ORIGEN Y APLICACION DE RECURSOS**  
**DEL 1º DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2003**

|  |                  |                  |
|--|------------------|------------------|
| <b>ORIGEN DE RECURSOS</b>                |                  |                  |
| <b>DISMINUCIÓN DE ACTIVO</b>             |                  |                  |
| BANCOS                                   | 1910414.89       |                  |
| INVERSIONES EN VALORES                   | 201866.41        |                  |
| FILIALES                                 | -173203.11       |                  |
| CLIENTES EN EL EXTRANJERO                | 1188181.36       |                  |
| DEUDORES DIVERSOS                        | 341103.47        |                  |
| ANTICIPO A PROVEEDORES EXTRANJEROS       | 1462.35          |                  |
| IVA ACREDITABLE                          | -377107.75       |                  |
| MAQUINARIA Y EQUIPO INDUSTRIAL           | 4500             |                  |
| EQUIPO D ECOMPUTO                        | 30746.25         |                  |
| PAGOS ANTICIPADOS                        | 97807.47         |                  |
| PAGOS PROVISIONALES                      | 237964.38        |                  |
| DEPÓSITOS EN GARANTIA                    | <u>24435.09</u>  |                  |
|  |                  | 3488170.81       |
| <b>AUMENTOS DE PASIVO</b>                |                  |                  |
| PROVEEDORES                              | 1387792.26       |                  |
| ACREEDORES DIVERSOS                      | 52288.53         |                  |
| PTU POR PAGAR                            | 118205.46        |                  |
| CONTRIBUCIONES POR PAGAR                 | <u>433425.14</u> |                  |
|  |                  | 1991711.39       |
| <b>AUMENTOS DE CAPITAL CONTABLE</b>      |                  |                  |
| APORTACIONES POR FORMALIZAR              | 30000            | 30000            |
| TOTAL DE RECURSOS ORIGINADOS             | \$               | <u>5509882.2</u> |
| <b>APLICACIÓN DE RECURSOS</b>            |                  |                  |
| <b>AUMENTOS DE ACTIVO</b>                |                  |                  |
| CLIENTES                                 | 659698.02        |                  |
| CLIENTES NACIONALES MON EXT              | 13241.19         |                  |
| INVENTARIOS                              | 1843971.55       |                  |
| FUNCIONARIOS Y EMPLEADOS                 | 2982.66          |                  |
| ANTICIPO A PROVEEDORES                   | 49072.7          |                  |
| DEP MAQUI Y EQUIPO                       | 240913.34        |                  |
| DEP EQUIPO DE TRANSPO                    | 46250.28         |                  |
| DEP EQUIPO DE COMPUTO                    | 31531.92         |                  |
| DEP DE EQUIPO OFICINA                    | 33522            |                  |
| IMPUESTOS POR RECUPERAR                  | 124251.15        |                  |
| AMORTIZACION GTOS INSTALACION            | <u>3306.24</u>   |                  |
|  |                  | 3048741.05       |
| <b>DISMINUCIONES DE PASIVO</b>           |                  |                  |
| PROVEEDORES NAC MONE EXTRANJERA          | 37888.23         |                  |
| PROVEEDORES EN EL EXTRANJERO             | 233081.68        |                  |
| OTRAS CTAS POR PAGAR                     | 9041.09          |                  |
| ACREEDORES DE LA EMPRESA                 | <u>8398.04</u>   |                  |
|  |                  | 288409.04        |
| <b>DISMINUCIONES DE CAPITAL CONTABLE</b> |                  |                  |
| RESULTADO DE EJERCICIOS ANTERIORES       | 1531811.15       |                  |
| RESULTADO DEL EJERCICIO                  | <u>640920.97</u> |                  |
|  | 2172732.12       | 2172732.12       |
| TOTAL DE RECURSOS APLICADOS              | \$               | <u>5509882.2</u> |

## CONCLUSIONES

Al concluir la investigación de las cuentas por cobrar se llegó a la conclusión que el crédito es una función primordial para las empresas, debido que representa una, oportunidad de crecimiento en el mercado, que al mismo tiempo se vera reflejado en las utilidades de la empresa. Pero esto no quiere decir que se tenga que otorgar crédito de una forma liberal sino en base a una investigación a fondo del departamento de crédito y cobranza, asimismo, el responsable del departamento debe evaluar si sus políticas son eficientes para dichas decisiones.

La eficiencia de las políticas se reflejan en el importe de las cuentas por cobrar, en cuentas incobrables, gastos, liquidez, y por último en las utilidades de la empresa, y siempre deben respetarse para evitar problemas, debido que forman la base para llegar a los objetivos.

Aplicando el procedimiento propuesto de investigación en el otorgamiento de crédito y en la investigación de las diferencias en los pagos realizados se mantuvo con el mismo importe de cuentas incobrables que el año anterior.

También se logro tener únicamente el saldo por cubrir de los clientes sin diferencias en los pagos que no se recuperaran. Con esto se

puede observar en la rotación de las cuentas por cobrar la gran diferencia que se tiene en el año 2003.

Al mismo tiempo se puede observar que las diferencias afectan la rotación debido que es efectivo que no se recuperara y no pueden contemplarse como tal.

Se llevo acabo una investigación de las diferencias pendientes que se tenían en el 2002 y parte del 2003 en las cuentas de los clientes encontrándose las siguientes causas.

Las facturas que tenían saldo pendiente la causa fue que los clientes en el momento del pago se aplicaban descuentos por devolución, faltante de material sin esperar los resultados del análisis, en el caso de que no procedían el almacén, regresaba el material al cliente pero ya no se cobraba el importe pendiente por que no se informaba al departamento de crédito y cobranza.

El problema se complicaba cuando existía faltante debido que transcurría en promedio de 30 días o más para revisar si fue posible que ya existido faltante en su embarque.

En muchos de los casos el cliente avisaba al representante de ventas sobre los faltantes que se tenían lo cual ellos aceptaban el descuento sin verificar que efectivamente no se envió el material.



La medida que se tomo para resolver este problema fue elaborar un formato para avisar devoluciones , faltantes para que el departamento de logística verificara si existe el faltante o devolución en caso de que no proceda se avisa al cliente que no aplica su descuento por lo que se exige el pago del saldo pendiente.

Se abrió más la comunicación entre los departamentote crédito y cobranza con el de logística y ventas con esto ayudo para controlar esta parte de diferencias.

Cuando el departamento de crédito y cobranza tiene conocimiento de alguna devolución o faltante se avisa inmediatamente a logística para que se verifique si efectivamente se dio dicha causa.

La serie de métodos de evaluación que se describen en el presente trabajo, nos proporcionan información valiosa, y en la combinación dos o más métodos de análisis se obtendrá una mejor decisión en base a resultados verídicos, disminuyendo el grado de riesgo que toma la empresa.

Por último toda la empresa debe de trabajar en conjunto, esto quiere decir que ningún departamento es una isla, sino un todo que trabaja por un fin común.

## **BIBLIOGRAFIA**

Arteaga Francisco Factoraje Financiero Editorial ISEF Año 2003.

Breston Leopoldo Fundamentos de Análisis Financiero Editorial MCGRA-HILL, Año 2001.

Dávalos Mejía Carlos Felipe, Derecho Bancario y Contratos de Crédito Editorial OXFORD, Año 2002.

Elizondo Alan. El Riesgo del Crédito, Editorial Limusa Año:2003.

Elizondo López Arturo Metodología de la Investigación Contable, Editorial ECAFSA 5ª Edición Año 2000.

Ettinger Richard P. Y Golieb David E. Crédito y Cobranza Editorial Continental Quinta Edición, Año 2000.

Fowler Newton Enrique Análisis de Estados Contables Editorial Macchi.

Gitman Lawrence J. Administración Financiera, Año 1999.

Horngrer Charles T, Harrison Walter T. Contabilidad Editorial Prentice\_Hall Hispanoamericana S.A

Molina Aznar Víctor E. Estrategias para Otorgar Créditos Sanos, Editorial ISEF, Año 2002

Moreno Fernández Joaquín Las Finanzas de la Empresa Editorial Instituto Mexicano de Finanzas, Año 2000.

Ortega Castro Alfonso Introducción a las Finanzas Editorial MCGRAWHILL, Edición 2003.

Páscale Ricardo Decisiones Financieras Editorial Macchi 3ª Edición.

Perdomo Moreno Antonio Elementos Básicos de Administración Financiera Editorial ECASA, Año 2000.

Rojas Palacios Humberto, Introducción a las Finanzas Editorial Trillas Año 2003

Ross Stephen A., Westerfield Randolph W Fundamentos de Finanzas Corporativas Editorial Mcgraw Hill Segunda Edición 2000

Sánchez Alarcón francisco Javier Programas de Auditoria  
Editorial ECAFSA Año 2001.

Sasso Hugo Luis, Como analizar los Estados Contables para el  
Otorgamiento del Crédito, Editorial Macchi, Año 2003.

Weston J. Fred y Brigham Eugene F. Fundamentos de  
Administración Financiera Editorial MCGRAW-HILL Décima  
Edición, Año 2000.