



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

Facultad de Contaduría y Administración

LAS CUENTAS POR COBRAR COMO FUENTE DE FINANCIAMIENTO

SEMINARIO DE INVESTIGACION ADMINISTRATIVA

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

M. EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS

P R E S E N T O :

LUIS SAMUEL ABREGO CERVANTES

CON LA ASESORIA DEL SR. PROF.

C. P. BENJAMIN SANCHEZ



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.

A la Universidad Nacional Autónoma de México.

A mis maestros.

A mis amigos y compañeros.

A la memoria de mi padre
con respeto.

A mi esposa e hijos
con amor.

A mi madre y hermanos
con cariño.

Al L.A.E. José Luis Grajeda C.
C.P. Jaime Cortez R.
C.P. Elsa Álvarez M.
con gratitud



I N D I C E .

Capítulos.	Pag. No.
Introducción	1
I. - Antecedentes.	3
II. - Sistema Financiero Mexicano.	11
Organismos Supervisores y de Control.	12
Instituciones Nacionales de Crédito.	14
Instituciones Privadas de Crédito.	15
III. - Fuentes de Financiamiento.	25
Fuentes Autogeneradoras de Crédito.	26
Fuentes Negociadas de Crédito.	30
Políticas que siguen los Bancos, para conceder Créditos.	31
Estudios previos para un Financiamiento.	32
Principales causas de rechazamiento de los préstamos a Empresas pequeñas.	35
Caso práctico.	38
IV. - Costo del Dinero.	46
Pérdida de Capital o Pérdida de Utilidades.	48
Obtención de Información Crediticia.	52
Las Cuentas por Cobrar.	53
Las Cuentas Incobrables.	56
Reserva para Cuentas Incobrables.	57
El Departamento de Crédito y Cobranzas.	62

Programación de la Cobranza.	67
Medios de Cobranza.	68
Medidas de apremio para evitar Cuentas Morosas.	70
V. - Financiamiento con las Cuentas por Cobrar.	74
El Sistema de Factoring.	77
El Factoring en México.	80
Mecánica de Operación.	85
Posibilidades de aplicación en México.	95
Repercusiones en la Empresa-Cliente.	97
Conclusiones	100
Bibliografía.	103

I N T R O D U C C I O N .

Uno de los principales problemas de toda organización para ampliar sus operaciones dentro del mercado en el cual mantiene sus movimientos mercantiles es el financiamiento.

Nada resulta más económico que el autofinanciamiento y, precisamente, el sistema de Factoring es uno de ellos. Este sistema práctico y relativamente nuevo en México, que consiste, básicamente, en la venta de las Cuentas por Cobrar, da como resultado que nuestro efectivo fluya más rápidamente y que este recurso lo podamos aprovechar más veces.

En el presente trabajo de investigación no trato de demostrar nada nuevo, sino que mi intención es aprender y difundir el conocimiento de este sistema de Factoring, como una aportación a las Empresas para el desarrollo económico de México.

He tratado de explicar de la manera más sencilla posible cada uno de los capítulos de que se compone este trabajo, para que toda persona pueda consultarlo y entenderlo sin tener muchos conocimientos sobre Administración y Finanzas.

Doy comienzo a esta investigación, mencionando los antecedentes de la creación de las cuentas por cobrar, así como un análisis del Sistema Financiero Mexicano y de una solicitud para la obtención de un crédito.

Otro de los capítulos se refiere a un estudio de las formas de realizar la cobranza y, finalmente, un enfoque detallado de la manera en que nos podemos financiar con éstas mismas, y su implantación en México, o sea el sistema llamado Factoring.

Este sistema es muy dinámico, pues podemos recuperar nuestro capital invertido más rápidamente y evitar problemas administrativos en el Departamento de Cobranzas.

CAPITULO I

ANTECEDENTES

Para conocer más ampliamente cómo se inició la operación mercantil de las Cuentas por Cobrar y con las cuales se puede financiar una empresa mediante el sistema de Factoring, haremos mención de algunos datos importantes que se remontan a miles de años antes de la Era Cristiana.

Una de las primeras manifestaciones comerciales que hubo en aquellos tiempos fue el trueque, consistente en intercambiar satisfactores entre los pequeños grupos que existían, pudiendo ser: ganado, semillas, pieles y armas entre otros. A través del tiempo este sistema sufrió variaciones.

En el templo rojo de Uruk, que se encuentra en la Mesopotamia y -- que data del año 3400 a 3200 A. C., según descubrimientos recientes, mencionanse que es el edificio bancario más antiguo de que se tiene conocimiento, en el cual se realizaban operaciones mercantiles a la manera de aquellos tiempos.

Los sacerdotes de este templo de Uruk están considerados como los primeros banqueros sobre la faz terrestre, pues prestaban cereales cobrando un interés a los agricultores y a los comerciantes de aque

lla región. También los esclavos y los prisioneros de guerra podían pedir prestado para redimirse.

Dentro del templo se descubrieron tablas de Contabilidad en las cuales los sacerdotes registraban sus operaciones similares al sistema actual.

Aquellos bancos, aparte del caudal propio, conseguían mayor capital recibiendo depósitos hechos por particulares a los cuales les daba un interés y con ésto los banqueros podían financiar créditos.

El comercio de la banca en los años de 2294 a 2187 A. C.; tuvo su florecimiento en toda Babilonia, donde los sacerdotes - banqueros, principalmente, manejaban las operaciones.

En la época de Hamurabi, existió Shamgallu, que era de Caldea, y quien trabajaba como agente entre los mercaderes.

Con este florecimiento del comercio entre los pueblos de Babilonia, Caldea, Asiria, Creta, etc., se hicieron necesarios para los comerciantes y fabricantes los servicios de un agente de comercio, ya que necesitaban contar con representantes, tanto en los mercados internos de la ciudad como en el exterior.

En la ciudad de Ur, en la antigua Babilonia, hubo una clase de perso

nas llamadas "damgar", quienes actuaban como agentes de comercio.

Alrededor de 1955-1913 A. C., estas operaciones llegaron a tener tanta importancia y tal diversificación que Hamurabi consideró necesario fijar sus normas, las cuales quedaron grabadas en un bloque de más de 2 metros de alto descubierto en las excavaciones de la Acrópolis - de Susa. Este bloque se conoce actualmente como el Código de Hamurabi y se encuentra en el museo del Louvre de París.

Todas las operaciones se llevaban a cabo con el intercambio de cereales, oro y plata que era lo más usado como moneda, puesto que la moneda acuñada no existía.

Fue en la antigua Grecia, donde Gyges (687 A.C.) ideó acuñar fragmentos uniformes de metal con una señal que indicara su valor, pasando a eliminar el intercambio de satisfactores por la moneda.

Una aleación de oro y plata troquelados con la marca del Estado de Lidia fueron los "Stateras", estos pequeños lingotes de "electrum" -- los mandó acuñar Creso, rey de Lidia (560 a 546 A.C.).

La creación de la moneda revolucionó el sistema de transacciones de todo el mundo, integrando nuevas formas de crédito como el "préstamo de la gruesa" con elevadas tasas de interés.

Como "trapezistas" o "colubitas" eran conocidos los pequeños pres-

tamistas y cambistas de dinero. Estos, a la larga, llegaron a ser los banqueros de la época por la inmensa riqueza que lograron, cobrando el interés que querían por el dinero que prestaban. Algunas de las operaciones que practicaban eran: depósitos y su reembolso a la vista del depositante o a la presentación de cheques; servicios de caja; préstamos con intereses otorgando garantía o sin ella, llegando a convertirse en fiadores de sus mismos clientes, etc.

En la edad media la economía de los países occidentales se encontraba de una manera un tanto reducida. El intercambio de relaciones -- mercantiles se veía obstruido por la poca comunicación que se tenía -- entonces, pues los caminos entre una ciudad y otra se encontraban -- plagados de maleantes y eran poco seguros para transportar valores.

Las ciudades, por lo mismo, estaban amuralladas. Dentro de éstas mandaba el señor feudal, que vivía de sus posesiones; el siervo, de su parcela; la villa, de sus contornos, y sólo existía comercio entre algunos pueblos del Mediterráneo, como los sirios y judíos.

Los judíos fueron los que prevalecieron y se expandieron con las operaciones de crédito.

En el siglo XI aparecen los "Lombardos", que se ven favorecidos por los nobles de la época y desplazan a los judíos, a quienes se les perseguía.

Las cruzadas constituyeron un movimiento muy importante para el éxito de las operaciones de crédito, pues los cruzados necesitaban del financiamiento que obtenían de los prestamistas o banqueros.

Los señores cruzados, para dotar de equipos a sus ejércitos o rescatar prisioneros, pedían dinero a los banqueros a cambio de empeñar o vender los botines que obtenían en cada batalla.

De aquí surgieron los banqueros llamados "templarios", que eran militares y escoltaban las riquezas que llevaban de un lugar a otro. Tu vieron tal éxito, que llegaron a tener 9,000 sucursales, principalmente en París y Londres.

Cuando se desarrolló la orfebrería, hubo necesidad de tener lugares seguros y organizar defensas que resguardaran de los asaltos todos los metales preciosos con que se trabajaba. Así también, los ricos y poderosos tenían que contar con las suficientes medidas de seguridad para poder proteger sus tesoros compuestos de piedras y metales preciosos.

Algunos señores que lograban acumular grandes riquezas y no podían resguardarlas, los daban a los orfebres en custodia porque éstos sí tenían las garantías para cuidar los tesoros. De esto sacaron provecho los ambiciosos orfebres, que con la costumbre hicieron lucrativa la custodia de los valores.

El orfebre al recibir bienes en depósito, daba un recibo que hacía constatar la existencia de los valores y el derecho de poderlos recibir de nuevo, después de pagar su respectivo importe por la custodia. Esto podría ser, en la actualidad, un certificado de depósito.

Cuando el dueño de un depósito realizaba con premura una operación -- mercantil con un tercero, daba a éste el recibo que había obtenido del orfebre, en lugar de los valores guardados. Con ésto se llegó a crear el endoso.

En esta forma desarrollóse el empleo de los certificados de depósito como instrumento de liberación de las obligaciones y motivó que los orfebres retuvieran los valores por tiempo indefinido. Los orfebres no desaprovecharon la oportunidad de hacer operaciones con los valores depositados por largo tiempo; empezaron a realizar operaciones de préstamos sobre áquellos, con cierta discreción, y sólo cuando tenían la seguridad de que un determinado volumen de los depósitos permanecía inalterable, y no provocara la falta de bienes necesarios para sus operaciones normales, dado que hacer uso del bien ajeno era un acto que iba contra el derecho, la moral y las buenas costumbres.

La gente comienza a utilizar los billetes de depósito como instrumentos de cambio y, por otra parte, los orfebres, como custodios de valores.

disponen de ellos para transferirlos a terceros en operaciones de crédito.

Avanzando a grandes pasos en este resumen de antecedentes llegamos a las expediciones que en el siglo XVI partieron de España rumbo al Continente Americano, y que fueron financiados por particulares.

Si bien dentro del marco jurídico de la época esas expediciones dependían de la corona, en cuyo nombre se hacían, los gastos directos de las mismas eran pagadas totalmente por sus realizadores, sin la menor ayuda del Rey.

Hernán Cortés, designado por Diego Velázquez para encabezar una de sus expediciones y ser capitán de la misma, tuvo que financiarse, según se sabe, con un préstamo de 4,000.00 pesos en oro y 4,000 - en mercancías que le hicieron algunos amigos dejándoles en garantía su Hacienda. Tuvo, también, el respaldo de su amigo y rico vecino de la Isla de Cuba, Andrés del Duero.

Muchos soldados y gente que formaban parte de la empresa que guiaba Cortés, se encontraban en situación similar a la de éste que había dado garantías y obtenido fianzas para sus créditos. Se convirtió en fiador responsable de los créditos de otros, y, para dar préstamos a los soldados, utilizó unas cédulas que eran promesas

de fianza ante los prestamistas que facilitaron recursos que, de no pagarse, la deuda recaería sobre Cortés.

Este cobraba las deudas con las utilidades de los que habían solicitado el préstamo.

De esta manera se creaba las Cuentas por Cobrar.

En el siguiente capítulo veremos el Sistema Financiero Mexicano y sus funciones dentro del movimiento crediticio en el país. Así nos daremos cuenta que tipo de financiamiento nos puede ser útil en determinada circunstancia.

CAPÍTULO II

EL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO.

Está compuesto en su primer nivel por Instituciones Públicas que actúan como reguladoras y supervisoras del Sistema Crediticio en general.

En el nivel operativo se compone de 2 tipos de Instituciones de --
Créditos, Las Nacionales y las Privadas.

Las Nacionales son empresas controladas por el Gobierno Federal y las Privadas son empresas de capital privado.

La diversidad de las transacciones financieras ha motivado que --
se especialicen como Bancos de Depósito, Instituciones Financie-
ras, Bancos de Ahorro, Instituciones Fiduciarias, Bancos de Ca-
pitalización, Bancos especializados en Crédito Agrícola, en Cré-
dito Ejidal, de Obras Públicas de Fomento Cooperativo y de Co--
mercio Exterior.

El principal organismo supervisor y de control es la Secretaría -
de Hacienda y Crédito Público, que es la máxima autoridad Finan-
ciera en el país.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público ejerce sus funciones directamente a través del Banco de México, S. A., la Subsecretaría de Crédito Público, la Comisión Nacional Bancaria y la Comisión Nacional de Valores.

Banco de México, S. A.

La Ley del 25 de Agosto de 1925 creó como Banco único de emisión al Banco de México, S. A., de conformidad con el artículo 28 y la fracción X del artículo 73 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

Las funciones más importantes asignadas al Banco de México, S. A., por su ley orgánica son:

- a) Regular y controlar la estructura crediticia y monetaria de la Nación.
- b) Establecer los requisitos del encaje del Sistema Bancario y su función como Cámara de Compensación de operaciones bancarias.
- c) Revisar las resoluciones de la Comisión Nacional Bancaria.
- d) Fijar las reglas referentes a plazos, garantías y límites de volumen general de crédito que otorguen las Instituciones a los asociados.

Comisión Nacional Bancaria y de Seguros.

Es la encargada de las labores de Inspección y vigilancia de las Instituciones de Crédito del país, y de las Instituciones de Seguros y de promover y establecer las medidas adecuadas para el funcionamiento del Sistema Bancario en general.

Algunas de sus actividades más importantes son:

- a) Actuar como cuerpo de consulta de la Secretaría de Hacienda en casos que se refieran al régimen Bancario y de Seguros.
- b) Formular reglamentos interiores y de inspección de las Instituciones de Crédito.
- c) Establecer normas para la aplicación de la Ley de Instituciones de Crédito y coadyuvar con sus normas e Instituciones a la política de regulación monetaria que compete al Banco de México, S. A.
- d) Llevar registros de las Organizaciones Auxiliares de Crédito y autorizar la inscripción de las mismas.

Comisión Nacional de Valores.

Es un organismo regulador de la bolsa y de otros aspectos del mercado de valores.

Sus funciones más importantes son:

- a) Llevar el registro Nacional de Valores y formar la Estadística Nacional de Valores.
- b) Junto con el Banco de México, S. A., aprobar las tasas máximas y mínimas de Interés en la emisión de valores.
- c) Aprobar o votar la inscripción en Bolsa de Títulos o Valores.
- d) Suspender en la Bolsa un valor y ordenar su cancelación,
- e) Opinar sobre el establecimiento de Sociedades de Inversión.
- f) Aprobar o votar el ofrecimiento al público de valores no registrados en la Bolsa.
- g) Aprobar el ofrecimiento de valores o títulos emitidos en el extranjero, para su venta en el país.
- h) Analizar, periódicamente, el estado y las tendencias del mercado de valores en el país.

Instituciones Nacionales de Crédito.

Como mínimo el 51% de su capital es propiedad del Gobierno Federal. La principal razón de su existencia estriba en la necesidad de refaccionar a las empresas que la banca privada elude por las pocas posibilidades de recuperar los créditos concedidos.

Las Instituciones Nacionales de Crédito son:

Nacional Financiera, S. A.

Banco Nacional de Crédito Rural, S. A.

Banco Nacional Agropecuario, S. A.

Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos, S. A.

Banco Nacional de Fomento Cooperativo, S. A. de C. V.

Financiera Nacional Azucarera, S. A.

Banco Nacional Urbano, S. A.

Banco del Pequeño Comercio del Distrito Federal, S. A. de C. V.

Banco Nacional Cinematográfico, S. A.

Banco Nacional de Ejército y la Armada, S. A. de C. V.

Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A.

Instituciones Privadas de Crédito.

Se agrupan de acuerdo al tipo de operaciones de Banca y Créditos:

Instituciones de Depósito, Ahorro, Financieras, Hipotecarias, de Capitalización y Fiduciarias.

Para el ejercicio de cualquiera de éstas es necesaria la obtención de una concesión que la Secretaría de Hacienda otorga de acuerdo con la opinión del Banco de México, S. A., y de la Comisión Na--

cional Bancaria y de seguros. Las que reciben la concesión, se organizan bajo el régimen de Sociedad Anónima y operan únicamente en el lugar o plazas autorizadas.

Bancos de Depósito.

Su principal fuente de fondos son los depósitos de sus clientes.

Sus operaciones más importantes son:

- a) Recibir del público depósitos de dinero a la vista y a plazo.
- b) Recibir depósitos de títulos o valores en custodia o en administración.
- c) Efectuar descuentos y préstamos a plazo máximo de un año.
- d) Organizar préstamos de avío a corto y mediano plazos.
- e) Organizar préstamos refaccionarios a plazos no mayor de 10 años.
- f) Hacer efectivos créditos y pagos de sus clientes.

Los bancos de depósito son innumerables y continuamente establecen sucursales para dar mejor servicio a sus clientes.

Bancos de Ahorro.

Estas instituciones están facultadas para recibir depósitos de -

ahorro que son los depósitos bancarios de dinero con interés. El Banco los puede invertir en: descuentos, préstamos de avío, reffaccionarios, para la vivienda, etc.

Casi todos los Bancos de Depósito operan también como Bancos de Ahorro, y es por eso que estas Instituciones se conocen más bien como Bancos de Depósito y Ahorro.

Sociedades Financieras.

Son las Instituciones que en mayor proporción contribuyen al desarrollo económico y a la industrialización del país. Esto se debe, en gran parte, a las amplias facultades que les otorga la legislación bancaria para la promoción y financiamiento de empresas.

Las Sociedades Financieras constituyen un renglón importante dentro de la banca privada. Están autorizadas para realizar entre otras, las siguientes operaciones:

- a) Fungir como protectoras de empresas de toda clase.
- b) Suscribir acciones de empresas mercantiles.
- c) Suscribir y colocar obligaciones emitidas por otras.
- d) Comprar y vender valores bursátiles.

- e) Actuar como representante común de obligaciones.
- f) Efectuar operaciones con divisas.
- g) Recibir en depósito valores y efectos comerciales.
- h) Conceder préstamos con garantía de documentos mer-
cantiles.
- i) Otorgar préstamos de avío o refaccionarios.
- j) Otorgar créditos a la industria, agricultura y ganader
ría, con garantía hipotecaria que no exceda del 50%
de su valor.
- k) Conceder préstamos en cuenta corriente.
- l) Endosar y avalar títulos, y emitir bonos financieros-
con garantía.

Sociedades de Crédito Hipotecario.

Estas Instituciones pueden efectuar las siguientes operaciones:
emitir bonos hipotecarios, garantizar la emisión de cédulas hi-
potecarias: negociarlas y otorgar préstamos con garantía hipote
tecaria.

Bancos Capitalizadores.

Son instituciones de crédito de la banca de inversión que con---
tratan la formación de capitales pagaderos a fecha fija o even--

tual, a cambio de primas periódicas o únicas.

Sus contratos con el público se hacen mediante la emisión de títulos de capitalización a plazos. Existen pocos bancos de esta clase y tienen poca aceptación por el público.

Sociedades Fiduciarias.

Tienen la característica de hacer operaciones por cuenta de --terceras personas. Su misión principal es la de cumplir mandatos y comisiones de un fideicomitente. Algunas funciones que realizan:

- a) Ejecutar la voluntad testamentaria ordenada por un tes--tado para administrar sus bienes en beneficio de sus herederos.
- b) Intervenir en la emisión de toda clase de títulos de crédito.
- c) Desempeñar el cargo de representante común de los tenedores de títulos.
- d) Hacer avalúos, encargarse de la liquidación de nego--cios, etc.

La mayoría de los Bancos de Depósito y las Sociedades Financieras, así como las Hipotecarias actúan también como Insti-

tuciones Fiduciarias.

Ahora ya se han formado los grupos financieros que en un solo banco ofrecen todos los servicios mencionados anteriormente, como son: el depósito, el ahorro, fideicomiso, hipotecas, etc.

ORGANIZACIONES NACIONALES AUXILIARES DE CREDITO.

Almacenes Nacionales de Depósito.

Se establecieron en 1936; Objeto: Practicar las operaciones -- propias de los Almacenes Generales de Depósito. Almacena-- miento: guardar o conservar los bienes o mercancías a que se refieren los incisos siguientes:

- a) El almacenamiento y conservación de semillas y demás frutos.
- b) Recibir en depósito mercancías que hayan cubierto los derechos correspondientes.
- c) Recibir productos, bienes o mercancías que no hayan satisfecho los derechos de importación.
- d) Realizar la transformación de las mercancías depositadas.
- e) Adquirir los bienes e inmuebles necesarios.
- f) Celebrar todas las operaciones de crédito necesarias.

- g) Expedir certificados de depósito y bonos de prenda.

Unión Nacional de Productores de Azúcar, S. A. de C. V.

Es otra Institución Nacional Auxiliar de Crédito, de reciente -
creación (1960).

Objeto principal: Financiamiento de los ingenios asociados y -
la distribución y venta de azúcar.

Otras funciones:

- a) Facilitar a sus miembros el uso de crédito para la fa-
bricación de azúcar mediante préstamos de habilita- -
ción o avío, refaccionarios o inmobiliarios, descuentos,
anticipos, aperturas de crédito y garantía aval en los -
créditos que los miembros de la unión contraten con --
terceros.
- b) Efectuar pignoraciones de los azúcares que recibe de sus
asociados y liquidarlos.

Organizaciones Privadas Auxiliares de Crédito.

En México tenemos cuatro y son las siguientes:

- 1) Almacenes Generales de Depósito.
- 2) Cámaras de Compensación.
- 3) Bolsas de Valores.
- 4) Uniones de Crédito.

Almacenes Generales de Depósito.

Anteriormente explicamos sus objetivos y funciones; ahora, sólo enunciaremos las 3 diferentes clases que existen:

- a) Almacenes que se destinan a graneros o depósitos especiales para semillas.
- b) Almacenes que se destinan a mercancías Nacionales o Extranjeras.
- c) Los que están destinados para recibir productos, bienes o mercancías cuando se satisfacen los derechos de la importación.

Cámaras de Compensación.

Hasta diciembre de 1971 esta actividad se consideraba como una organización auxiliar de crédito. A partir de 1972 las Cámaras de Compensación se integraban al Banco de México, S. A., y, como ya vimos enunciativamente, este servicio se da para admitir a compensación los documentos que el propio Banco de México, S. A. o sus asociados presenten a su cargo.

Se dice que la compensación es "local", cuando se efectúa entre Instituciones que operan en la misma plaza; "por zona", cuando se efectúa entre Instituciones que operan en diversas plazas, pero --

comprendidas dentro de una zona controlada por una oficina del Banco de México, S. A., y " nacional " cuando operan en plazas de distintas zonas.

Bolsas de Valores.

Son establecimientos para la contratación de valores públicos, - títulos de crédito y los valores o efectos mercantiles emitidos por particulares o por Instituciones de Crédito, sociedades o empresas legalmente constituídas.

Sólo podrá operar una bolsa en cada plaza cuando la importancia de ésta lo amerite. Ningún socio puede suscribir más de una -- acción y sólo pueden ser socios los corredores de bolsas.

Para inscribir títulos o valores en Bolsa de Valores se requiere:

- a) Que el valor haya sido emitido debidamente por una empresa legalmente constituída.
- b) Que se acompañe un estado financiero de la empresa, certificado por Contador Público.
- c) Que la empresa emisora de los valores inscritos en la bolsa informe de sus estados financieros con la certificación de un Contador Público.

Los remates sólo se pueden operar con valores inscritos en la bolsa y las operaciones serán al contado.

El mercado de valores operados en bolsa es realmente raquíti-
co en México, además de que las empresas mexicanas no es-
tán acostumbradas a recurrir a la bolsa como fuente de finan-
ciamiento y muchas no acuden a ella por lo difícil que es obte-
ner financiamiento adecuado.

Uniones de Crédito.

Son Instituciones especializadas en las ramas agrícola, gana-
dera, industrial, comercial o mixtas para satisfacer las nece-
sidades de financiamiento de las empresas que son sus socios
y prestarles garantía o aval, servicio de caja y tesorería, o-
peraciones de descuento, administración de sus obras, ven-
der sus productos y promover empresas industriales.

Deben estar constituídas como Sociedades Anónimas de capi-
tal variable con 10 socios como mínimo.

CAPITULO III

FUENTES DE FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO.

Antes de hacer una clasificación de las fuentes de financiamiento a corto plazo y analizar cada una de ellas, determinaremos las características principales de los préstamos a corto, mediano y largo plazo. En vista de que no existen líneas divisorias muy claras para estos términos sólo haremos la diferenciación que es estrictamente convencional.

Financiamiento a Corto Plazo.

Son los préstamos que se otorgan a un plazo no mayor de un año.

Financiamiento a Plazo Medio.

Son los préstamos que se otorgan por un período que fluctúa entre uno y cinco años.

Financiamiento a Largo Plazo.

Son los financiamientos de cinco años en adelante, principalmente créditos refaccionarios, hipotecarios, de avío y emisión de obligaciones.

A continuación presentaremos la clasificación de las fuentes de -

financiamiento a corto plazo.

Fuentes Autogeneradoras de Crédito.

Una de las fuentes autogeneradoras de crédito más importantes es la del crédito comercial.

El crédito comercial es el que se proporciona a los negocios sin ninguna garantía, siendo éste la base del comercio y para obtenerlo es menester inspirar confianza.

El crédito comercial lo otorga el abastecedor a la empresa, con facilidades a sus clientes. Actualmente las grandes empresas -- conceden crédito a sus clientes, excepto a aquellos que no reúnen los requisitos mínimos y que tienen poca inversión de capital propio y a clientes nuevos o desconocidos sin ningún historial comercial.

Muchas empresas siguen el método de establecer líneas de crédito a sus clientes; en ocasiones las empresas otorgan condiciones especiales de crédito, seleccionan sólo a clientes importantes o a clientes progresistas que, además, quieren ampliar sus operaciones con nuevas tiendas.

Para muchas empresas el crédito comercial es importantísimo, - pues financia, si no todas sus operaciones, si un porcentaje muy

elevado, el 70% o tal vez el 80% .

Para las compañías que no están en condiciones de obtener financiamiento negociado de los bancos, de las financieras, o de otros prestamistas, pero que llenan los requisitos que los proveedores exigen, el crédito comercial es su fuente indispensable para financiar a corto plazo sus operaciones mercantiles y comerciales.

Existen proveedores que dan opción a sus clientes de conseguir descuentos si realizan pagos antes del vencimiento del crédito. -

Por ejemplo:

Las condiciones generales son 2 % de descuento a diez días o neto a 30 días.

Otra pequeña fuente de financiamiento se logra cuando los cobros son exigidos después de que se proporciona el servicio y cuando la empresa tiene la obligación de hacer pagos a terceros una vez que estos pagos han sido entregados o retenidos por la misma.

Todas las empresas reciben diversos servicios y los suministradores de ellos realizan el cobro después de haberlo prestado. Asimismo, algunos de estos pagos son sujetos de retenciones por cuenta de terceros.

Estos fondos son usados gratuitamente por la empresa hasta el momento que los entrega a los acreedores.

Algunos ejemplos son:

Sueldos. El pago del sueldo de los trabajadores se efectúa después de haber obtenido un servicio, la mayoría de las empresas paga mensual o quincenalmente el sueldo de sus trabajadores.

Renta. Siempre y cuando no sea pagada anticipadamente, se obtiene también un pequeño financiamiento.

Impuesto sobre Ingresos Mercantiles. Que es absorbido por la empresa al efectuar sus ventas, o lo repercute a sus clientes, entregándolo posteriormente al hacer su declaración sobre Impuestos Mercantiles.

Impuesto sobre Productos del Trabajo. Es una retención derivada del sueldo de los trabajadores.

Cuotas del Instituto Mexicano del Seguro Social. Que es otra retención derivada del sueldo de los trabajadores.

Otra de las pequeñas fuentes de financiamiento que obtiene la empresa son la luz y el teléfono, porque aparte de que utiliza

estos servicios por 30 ó 60 días, tiene una prórroga de 10 ó 15 días después de aceptar el recibo de pago para liquidarlo.

Otra de las fuentes autogeneradoras de crédito son los impuestos sobre las Utilidades.

Las Sociedades Anónimas están obligadas a compartir sus ganancias con el Gobierno. Cada vez que se determinan las Utilidades en los libros, se reconoce un pasivo a favor del Gobierno por su participación en las utilidades y se acredita su importe en una cuenta de Pasivo denominada.

"Impuesto sobre Utilidades" o reserva para "Impuesto sobre Utilidades".

Aunque el Gobierno reclama un tanto por ciento de las utilidades a medida que éstas se realizan, no exige el pago de los impuestos devengados sino después del momento en que se terminan esas utilidades.

Actualmente, el Gobierno exige el pago del Impuesto sobre la Renta 90 días (a más tardar) después de terminado el ejercicio contable. Asimismo, las empresas tienen la obligación de hacer pagos parciales a cuenta de sus impuestos (anticipos) en los meses 5o., 9o. y 12o. de sus ejercicios contables.

FUENTES NEGOCIADAS DE CREDITO.

Préstamo de las Instituciones de Crédito.

Las Instituciones de Crédito influyen grandemente en las operaciones de los Negocios y constituyen la principal fuente de crédito negociado.

El crédito que obtienen muchas empresas de las Instituciones de Crédito es fundamental para operar en el mercado. En ocasiones no puede preverse si la empresa va a necesitar fondos en el futuro, pues ocurren acontecimientos imprevistos - que provocan la necesidad de pedir un préstamo.

Cuando la empresa tiene una buena reputación en las Instituciones de Crédito, podrá obtener fácilmente préstamos negociados para liquidar sus compromisos y ampliar su área de operaciones.

Las Instituciones de crédito pueden prestar todo su capital, su perávit, los depósitos de sus cuentahabientes y el producto - de sus documentos redescontados en el Banco Central, a quien juzguen oportuno sus dirigentes, después de separar las reservas que establecen la Ley y sus estatutos. No es recomendable, que las Instituciones de Crédito general expongan

demasiado los fondos que les han encomendado manejar, procurando dar a las operaciones de préstamo que llevan a cabo un grado de seguridad tal que garantice el éxito de las operaciones.

POLITICAS QUE SIGUEN LOS BANCOS PARA CONCEDER PRESTAMOS.

Los banqueros comerciales tienen que limitar las probabilidades de riesgos en situaciones que prometen un rendimiento aceptable. ¿Cuál es el préstamo que desean los banqueros? El préstamo ideal, o sea un préstamo a corto plazo y autoliquidable con fines productivos o comerciales. Se dice que es un préstamo a corto plazo, como ya indicamos anteriormente, que el préstamo por sí mismo proveerá el medio de liquidación en el curso normal de las operaciones del negocio.

Los préstamos a corto plazo normalmente se pueden renovar una o más veces.

Los Bancos comerciales otorgan también otras clases de préstamos: con garantía de bienes raíces u otras propiedades; préstamos a plazo; préstamos rotatorios, que se hacen generalmente con garantía de cuentas por cobrar, inventarios o maquinaria.

ESTUDIOS PREVIOS PARA UN FINANCIAMIENTO.

Como los bancos operan más con dinero que con sus fondos propios, debe hacerse un estudio cuidadoso y detallado antes de autorizar un préstamo.

En el uso del crédito se requiere, como ya dijimos anteriormente, previsión para contrarrestar los riesgos. De ahí que la previsión y el riesgo resulten inseparables en toda operación de Crédito.

Cuando se estudia la posibilidad de conceder un crédito, además de la importancia que tiene la situación económica del solicitante, es necesario recurrir, ante todo, a la moralidad y reputación de la persona a quien haya de concederse, puesto que sin estos elementos serían poquísimos los créditos que estarían seguros, por mucho control que se tuviera sobre ellos o por buena que fuera la situación financiera del deudor.

La moralidad o reputación del comerciante o industrial, sea persona física o una sociedad mercantil con personalidad jurídica propia, abarca los siguientes puntos:

- 1) La reputación moral de los interesados, propietarios o directores.
- 2) El cumplimiento que den a sus contratos y compromisos, no sólo atendiendo al tenor del pagaré o a su interpretación caprichosa, sino al espíritu que los haya animado.
- 3) La capacidad que tengan los directores de la empresa para el manejo y desarrollo del negocio.

Después de quedar satisfechos los puntos anteriores, se procede a examinar su situación financiera. Lógico es suponer que este examen debe hacerse basándose en sus principales Estados Financieros: Balance General y Estado de Pérdidas y Ganancias, que es donde se refleja la situación de la empresa y el resultado de sus operaciones. Estos documentos deberá dictaminarlos un Contador Público para que exista un grado de confianza aceptable en la información que presenten.

Por la diversidad de criterios que existen entre los contadores al servicio de las empresas mercantiles en la formulación de los estados financieros y en lo que respecta a los nombres, rubros o títulos de las cuentas, a la consolidación de saldos, a la omisión de algunas partidas como los activos intangibles, los pasivos con-

tingentes y los pedidos de mercancías en camino y la forma de presentar créditos e inversiones a corto y largo plazo, y entre éstos el plazo medio, los bancos y otras Instituciones de crédito se han visto en la necesidad de imprimir formularios especiales para clasificar las cifras de los estados financieros en la forma más adecuada para poderlos analizar.

La situación económica del solicitante del crédito se estudia para determinar cual será la rentabilidad probable de su negocio una vez que se le conceda el crédito y saber de antemano si estará en posibilidad de cubrir las amortizaciones y los intereses en los plazos que se acuerden.

Resumiendo los procedimientos generales para conceder préstamos, tenemos que la mayoría de los Bancos siguen estos lineamientos:

- a) Se hace la solicitud de préstamo al Banco.
- b) Se informa de los antecedentes del solicitante; reputación, capacidad de pago, etc.
- c) Razones por las que la negociación necesita el préstamo.
- d) Las fuentes de los fondos para la liquidación del mismo.

- e) Análisis histórico y a futuro de los estados financieros de la empresa para determinar los niveles y tendencias de sus utilidades, capacidad de pago, capacidad de crédito, etc.

Con estos puntos y con el análisis de la situación del banco, -- los gerentes toman sus decisiones. Si se otorga el préstamo, y en que condiciones. El banco generalmente fija una línea de crédito para sus clientes, aunque posteriormente, se modifique de acuerdo al cambio financiero de la empresa y las condiciones del interesado.

PREPARACION DEL CAMINO PARA OBTENER CREDITO DE LOS BANCOS.

Deben existir buenas relaciones con los bancos, se les darán balances periódicos y señalar al banquero las perspectivas futuras del negocio para que se familiarice con el negocio.

Cuando se tienen fuertes saldos en depósito, se cuentan más - facilidades para obtener un préstamo.

PRINCIPALES CAUSAS DE RECHAZAMIENTO DE LOS PRES- TAMOS A EMPRESAS PEQUEÑAS.

- 1) Por inmerecimiento del prestatario:

- a) No hay suficiente participación del capital en la empresa.
- b) Mal historial de utilidades.
- c) Mala administración.
- d) Personal de la empresa mal capacitado.
- e) Atraso en los pagos.
- f) Deficiente control contable.

2) Por las políticas del banco:

- a) Plazo de vencimiento muy largo.
- b) Falta de relaciones de depósitos con el banco.
- c) El banco no concede esa clase de préstamos.

3) Por regulaciones bancarias:

- a) Préstamos que sobrepasan el límite legal.
- b) Otras razones.

Venta de Papel Comercial. - Esta fuente de fondos consiste en que se venden efectos a cobrar como son: pagarés a corredores de papel comercial o a inversionistas (bancos, instituciones financieras y no financieras).

Esta fuente de fondos en las Instituciones está a disposición de empresas de gran reputación crediticia y el tipo de interés que se cobra es normalmente bajo. Sin embargo, existen otras empresas (no autorizadas como instituciones de crédito) que se dedican a comprar papel comercial de empresas más riesgosas y lo colocan entre inversionistas que prefieren obtener un rendimiento alto aunque lógicamente, el costo de estos financiamientos para las empresas es también más alto.

Este es un caso práctico donde observamos las principales razones aplicables a los Estados Financieros para conocer la situación financiera de una empresa.

COMPañIA "X", S. A.

Balance General al 31 de Diciembre de 1975.

(Miles de Pesos)

A C T I V O

Circulante:

Caja y Bancos	\$ 100,	
Clientes	300,	
Deudores Diversos	200,	
Documentos por Cobrar	50,	
Almacén	<u>500,</u>	\$ 1'150,

Fijo: (Neto)

Terrenos	1'000,	
Edificios	1'500,	
Muebles y Enseres	350,	
Equipo de Transporte	<u>150,</u>	3'300,

Cargos Diferidos: (Neto)

Gastos de Instalación	10,	
Gastos por amortizar	20,	<u>30,</u>

SUMA EL ACTIVO \$ 4'480,

P A S I V O

Circulante:

Proveedores	200,	
Acreedores	150,	
Documentos por pagar a corto plazo.	<u>200,</u>	\$ 550,

Fijo:

Documentos por pagar a largo plazo		250,
------------------------------------	--	------

Créditos Diferidos:

Rentas Cobradas por anticipado		<u>100,</u>
--------------------------------	--	-------------

SUMA EL PASIVO \$ 990,

C A P I T A L

Capital Social	\$ 3'000,	
Reserva Legal	100,	
Utilidades por aplicar	60,	
Utilidad del Ejercicio 75.	<u>420,</u>	3'580,

SUMA PASIVO Y CAPITAL \$ 4'480,

COMPañA "X", S. A.

Estado de Resultados del 1o. de Enero al 31 de Diciembre de 1975.

(miles de pesos)

Ventas Netas		\$	5'050
Costo Vendido	(1)		<u>3'040</u>
Utilidad Bruta			2'010
Gastos Generales			<u>1'000</u>
Utilidad de Operación			1'010
Otros gastos y productos			<u>10</u>
Utilidad del Ejercicio antes del I.S.R.			1'000
Impuesto sobre la Renta			<u>580</u>
Utilidad Neta	(2)	\$	<u><u>420</u></u>

(1) Los inventarios fueron los siguientes:

a) Inicial (1o. Enero de 1975)	\$	400
b) Final (31 de Diciembre de 1975)		500

(2) Presentan anexo de conciliación entre la utilidad contable y la fiscal y su respectivo cálculo del

Impuesto sobre la renta.

El análisis de sus estados financieros presenta los siguientes resultados:

A. - Índice de Solvencia = $\frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}$

Índice de Solvencia = $\frac{1'150}{550}$ 2.09

El resultado es bueno porque por cada \$ 1.00 de deuda a corto plazo, se cubre con \$ 2.09 de activo circulante; presentado en porcentaje, el resultado sería 2.09 %.

Considerando que los inventarios tienen diferente liquidez y - problemas de valuación, acudiremos al índice de liquidez.

$$B. - \text{Índice de Liquidez} = \frac{\text{Activo Circulante} - \text{Inventarios.}}{\text{Pasivo Circulante}}$$

$$\text{Índice de Liquidez} = \frac{1'150, - 500,}{550,} = \frac{650,}{550,}$$

1.18

Se alcanzan a cubrir pasivos a corto plazo.

Observemos ahora otros índices:

$$C. - \text{Rotación de Cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas Netas Anuales}}{\text{Cuentas por cobrar (clientes y documentos por cobrar)}}$$

$$\text{Rotación de Cuentas por cobrar} = \frac{5'050}{350,} = 14.4$$

El resultado obtenido es bueno y significa 14.4 veces que las cuentas de clientes cambian en un año o sea que se recupera 14.4 veces la cartera.

$$\text{No. de días de cobro} = \frac{360}{\text{Rotación de Cuentas por Cobrar}}$$

$$\text{luego: } \frac{360}{14.4} = 25 \text{ días}$$

Es decir que en 25 días, la Cía. "X" está recuperando lo que vendió a crédito o sea el plazo medio de cobro.

Directamente podemos obtener el resultado anterior, aplicando la fórmula siguiente:

$$\text{Rotación en días de Cuentas por Cobrar} = \frac{360, \times 360}{5'050} = 25 \text{ días}$$

$$\text{Rotación en días de Cuentas por Cobrar} = \frac{\text{cuentas por cobrar} \times \text{días del año}}{\text{Ventas netas anuales}} = ? \text{ días}$$

$$\frac{126'000}{5'050} = 25 \text{ días}$$

Plazo promedio de cobro

En cuanto a inventarios, veremos cual es la rotación de los mismos, por lo que aplicaremos las siguientes fórmulas:

$$\text{Inventario Promedio} = \frac{\text{Inventario Inicial} + \text{Inventario Final}}{2}$$

$$\frac{400, + 500,}{2} = \frac{900,}{2} = 450,$$

luego:

$$\text{Rotación de Inventario} = \frac{\text{Costo de la Mercancía Vendida}}{\text{Inventario Promedio}}$$

$$\frac{3'040,}{450,} = 6.7 \text{ veces}$$

El resultado significa que la empresa analizada rotó o cambió 6.7 veces de inventario que en días lo obtendríamos como sigue:

$$\text{Rotación en días de Inventarios} = \frac{\text{Inventario Promedio} \times 360}{\text{Costo de la Mercancía Vendida}}$$

Sustituyendo:

$$\frac{450, \times 360}{3'040} = \frac{62'000,}{3'040,} = 53.3 \text{ días}$$

Este resultado nos indica que cada 53.3 días rotó de inventarios la

empresa.

Tocante a la capacidad de la empresa para financiar sus inventarios, recurriremos a la siguiente razón:

$$\frac{\text{Inventario}}{\text{Capital de Trabajo}}$$

para la cual es necesario saber el Capital de Trabajo, que es la diferencia entre Activo Circulante y Pasivo Circulante, entonces:

$$\text{Capital de Trabajo} = 1'150 - 550 = 600,$$

luego:

$$\frac{500}{600} = .83 \text{ ó bien } 83\%$$

Teóricamente el resultado se considera ideal por ser inferior a --
100.

$$\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Capital de Trabajo}}$$

$$\text{o sea: } \frac{5'050}{600} = 8,4$$

Observemos ahora, la razón de utilidades sobre la inversión.

$$\frac{\text{Utilidades Netas}}{\text{Capital Contable}} = 13.3$$

El resultado que se interpreta como el 13.3 de rendimiento neto es razonable frente al que pagan instituciones de crédito.

El resultado de la interpretación de información de la Cía.

"X", S. A., es:

- a) Solvente
- b) No tiene problemas de Inventarios.
- c) No tiene problemas de cartera.
- d) Su Capital de trabajo es adecuado.
- e) Su tasa de rendimiento es aceptable.

La consideramos entonces como una empresa con riesgos - mínimos y que por consiguiente puede ser buen cliente.

Con el estudio anterior se puede saber cual es el monto del crédito que puede otorgarse, contando con la información del flujo de efectivo, para saber si el sobrante puede cubrir el crédito, o si se puede invertir este sobrante y no tenerlo inactivo.

CAPITULO IV

COSTO DEL DINERO.

Para fijar la política crediticia habrá que tener en consideración también la disponibilidad y el costo del capital destinado a ser invertido en cuentas por cobrar.

Cuando el capital sea caro o escaso, la política crediticia se hará cada vez más estricta.

Muchos hombres de negocios han fracasado por que no se han dado cuenta que una operación de crédito necesita una inversión más o menos permanente en cuentas a cobrar al igual que en enseres y bienes aún cuando las cuentas a cobrar pueden ser asentadas como bienes circulantes, en realidad sólo lo son en un sentido limitado. Al liquidarse cada cuenta será reemplazada por otra.

La cantidad total podrá reducirse o aumentarse, pero en un negocio con operaciones crediticias constantes habrá una -- cantidad mínima que será en realidad una inversión permanente.

Deberemos considerar el costo de esta inversión en relación con su producto, y, desde luego, esta comparación no podrá hacerse si no conocemos el producto mencionado.

COSTO DE LA COBRANZA.

Como una cuenta por cobrar es creada para el único propósito de ser liquidada, el costo de lograr esta liquidación es otro -- de los factores que tenemos que considerar al establecer una política crediticia. Cada vez que un peso se mueva del inventario a cuentas por cobrar, dinero en efectivo y otra vez al inventario, deberá provocar una utilidad.

Al aumentar los riesgos en la concesión de créditos, la proporción de cuentas malas aumenta conjuntamente con los costos de la documentación y manipulación de cuentas. Muy pocas compañías saben en realidad lo que gastan en las operaciones de cobranza.

El que concede créditos tendrá que enfrentarse siempre al dilema de decidir entre el peligro de perder utilidades potenciales si ha de escoger el mejor camino entre estos dos factores necesitará información sobre el costo de la cobranza, los efectos de los cambios en la política crediticia so- - - - -

bre la renumeración total de las operaciones, las condiciones de la oferta y la demanda, el costo del dinero y las pérdidas de naturaleza crediticia.

Deberá tratar de enfocar sus operaciones crediticias en una relación adecuada a su esfuerzo total de mercadeo. Su política crediticia deberá ser lo suficientemente flexible para poder adaptarse a los cambios sufridos en los factores antes -- mencionados.

PERDIDA DE CAPITAL O PERDIDA DE UTILIDADES.

Podrá dejar de obtener una utilidad posible si es demasiado conservador o podrá perder capital si corre un riesgo demasiado grande y como no hay ninguna medida perfecta de los riesgos crediticios, ni alguna otra forma segura de predecir como se comportarán los individuos, el dilema al que se enfrenta la persona que concede créditos se dificulta debido a las relaciones entre estos dos riesgos. El reducir cualquiera de ellos, automáticamente aumenta al otro. Es imposible reducir ambos riesgos simultáneamente.

Si se sigue una política crediticia muy estricta habrá que sacrificar inevitablemente algunas operaciones que pudieran ser renumerativas. Por otra parte, si se suavizan las nor

mas y se sigue una política crediticia más liberal, indiscutiblemente aumentaremos nuestras pérdidas por cuentas o deudas malas. Si concedemos crédito no habrá forma alguna en que nos podamos librar de ambos riesgos. En toda situación deberemos escoger cual es el riesgo que deseamos y reducir lo al mínimo.

Hay hombres de negocios que asumen actitudes extremas hacia uno de estos dos riesgos. La política crediticia más estrecha está, desde luego, representada por los que se niegan a utilizar el crédito y que mantienen todas sus transacciones al contado. Estas personas, en un sentido crediticio, son -- los conservadores extremos. Frecuentemente, su publicidad se basa en que pueden reducir sus costos por no hacer operaciones de crédito y por lo tanto la compra de sus productos significa un ahorro para el consumidor.

Los que conceden crédito en gran escala recalcan el hecho de que su gran volumen de operaciones hace posible el que vendan con márgenes de utilidad muy reducidos debido a las economías percibidas por las compañías en gran escala. El que concede crédito en gran volumen recalca la conveniencia de las opera-

ciones.

El otro extremo viene representado por aquellos que conceden crédito casi indiscriminadamente a todas las personas que desean comprar. Como estos individuos, conciente o inconcientemente, han escogido elevar al máximo el riesgo potencialmente más peligroso de los dos, deberán tratar por todas las formas posibles de protegerse contra las consecuencias probables de su elección.

Esto lo harán de dos formas. En primer lugar, emplearán to dos las medidas legales a su disposición. En segundo lugar, - pasarán sus pérdidas crediticias a sus clientes más responsa bles para que éstos las asuman. Esto lo harán en una gran va riedad de formas, solamente limitadas por su propio ingenio. El aumento de los cargos y los gastos del crédito es sólo una de las formas posibles y además una de las que más imagina ción demuestra.

Abiertamente, la mayoría de los que conceden créditos a-- doptan una posición entre los dos extremos mencionados ni se niegan a conceder créditos en forma absoluta ni lo conceden - indiscriminadamente. Dan facilidades crediticias solamente a individuos seleccionados. Sin embargo, muchos de ellos es

tán grandemente impresionados por el riesgo más obvio o sea la pérdida de capital. Muy raras veces, se basan las políticas crediticias en una clara comprensión de ambos riesgos, - en la relación entre ambos y en una selección deliberada de -- los valores que habrán de asignársele a cada uno de ellos.

El que concede crédito en muy pequeña escala frecuentemente no espera experimentar ninguna pérdida de naturaleza crediticia. La concesión de crédito conlleva siempre un riesgo. Uno no puede estar en lo cierto en todas las ocasiones y, a la larga, algunas pérdidas son inevitables. Muchas veces, el que concede crédito en pequeña escala encuentra muy difícil el considerar las pérdidas por cuentas malas como una consecuencia general de las operaciones crediticias.

El que concede crédito en gran escala ha superado este punto de vista y espera el tener que asumir pérdidas. Sin embargo observará cuidadosamente las proporciones del aumento de estas pérdidas. Dicho aumento será una señal para que se seleccione más cuidadosamente a los solicitantes de crédito, para que se sigan con más rigor las cuentas vencidas y para que se

Pongan en funcionamiento todos los medios de control disponible. Entonces, cuando las utilidades disminuyen, se vuelven a liberalizar las políticas crediticias. Esta actitud revela una creencia implícita de que ambos riesgos pueden ser reducidos simultáneamente, y como hemos dicho anteriormente, eso es imposible.

OBTENCION DE INFORMACION CREDITICIA.

Una pérdida continua de capital puede provocar un fracaso en el negocio, mientras que otro puede seguir operando indefinidamente sin tener que lograr utilidades máximas. El arriesgarse para obtener ganancias potenciales es lo contrario a esta actitud conservadora.

Sin embargo, es importante darnos cuenta que el negocio que comience a conceder crédito ha abandonado parcialmente la mencionada actitud conservadora y deberá hacerlo con los ojos bien abiertos para contemplar la nueva posición que ha adoptado.

La razón fundamental de aceptar los riesgos de una operación de crédito reside en la posibilidad de un aumento de utilidades.

Uno no deberá permitir que en perjuicio a favor de una actitud conservadora nos impida obtener esas ganancias potenciales.

Cualquiera que sea el extremo al que se incline el que concede crédito, en relación con el riesgo asumido, tendrá que aceptar el hecho de que la valoración del riesgo mismo comienza con la apertura de una cuenta.

Para aquellos que tienen experiencia en estas operaciones, es innecesario señalar que deberá obtenerse una solicitud de crédito antes de que el mismo se conceda. Sin embargo en la realidad, algunos hombres de negocios no solicitan estas aplicaciones y muchos más obtienen información escasa e inadecuada. Desde luego, la cuestión de lo que constituye información crediticia adecuada es debatible y la respuesta podrá variar dependiendo del negocio de que se trate. Sin embargo, hay un acuerdo general acerca de las áreas que habrá de investigar y sobre el significado de parte de la información que pueda ser obtenida.

LAS CUENTAS POR COBRAR.

Las cuentas por cobrar son documentos que representan canti-

dadés a cargo de los deudores de una empresa que ha vendido a crédito o a terceras personas que tienen relaciones comerciales con la misma. Estas cuentas forman parte del activo circulante y hay dos justificaciones importantes para afirmar que:

- a) Van a ser posiblemente cobradas en un futuro próximo.
- b) Pueden ser vendidas o descontadas y convertirlas en efectivo inmediatamente si se presentara una emergencia, sin perturbar la actividad normal de la compañía.

Las cuentas por cobrar son consecuencia del siguiente ciclo operacional que se compone de estos pasos:

- A) Apertura del crédito. - En el cual se va a investigar si la empresa o persona a la que se le va a conceder el crédito es solvente, digna de crédito, buena paga, etc. Estos puntos se explicarán más ampliamente en párrafos posteriores.
- B) Cierre de la operación de venta. - Ya autorizado el crédito, se da curso a la operación de venta o préstamo, bien sea de artículos o de dinero en efectivo, según el caso y, consecuentemente, se hace entrega de la especie.
- C) Cuentas por cobrar. - Ahora entramos a lo que nos ocupa, a la creación de las cuentas por cobrar, que son una consecuen

cia de los pasos anteriores. Procedemos a elaborar la factura o los documentos correspondientes a la operación que realizamos y con la cual el cliente se compromete a pagar y nosotros nos amparamos legalmente para cobrar en un futuro.

- D) Cierre del ciclo. Cobro. - Como último paso de esta operación está el cobro de las facturas o documentos. Aquí juega papel importante la experiencia o el conocimiento de la empresa para lograr este objetivo; el sistema o método que se use, será de vital importancia para recuperar su dinero y no tener que aumentar sus cuentas incobrables. El tiempo requerido para completar esta fase del ciclo depende de la política de crédito de la empresa y de su experiencia en el cobro.

A continuación se enumeran los conceptos más conocidos que forman las cuentas por cobrar, los cuales van a ser explicados brevemente.

Cientes. - Los clientes son todas aquellas personas físicas o morales que deben al negocio por operaciones normales de venta que el comerciante tiene el derecho de cobrar.

Documentos por cobrar. - Estos documentos son todos aquellos títulos de crédito, a favor del negocio, tales como letras de cambio, pagarés, etc., que son consecuencia de la operación hecha entre el negociante y comprador. Son documentos que amparan la obligación de liquidar la deuda contraída por el servicio o bien adquirido.

Documentos descontados. - Un documento descontado es aquel que se transfiere por endoso, a una institución bancaria o financiera, con el propósito de convertirlo en efectivo antes de su vencimiento real. Por lo regular estos documentos son negociados a un valor inferior al de su vencimiento.

Deudores Diversos. - En este concepto se incluyen cuentas cuyo origen es distinto de la venta de mercancía o prestación de servicios. - Algunos ejemplos son: la venta de material de desecho, venta de tecnología, préstamos, anticipos sobre compras, venta de activo fijo y otros.

Funcionarios y Empleados. - Esta cuenta incluye a empleados, funcionarios y accionistas que solicitan anticipos de dinero en calidad de préstamo, que pagarán mediante descuentos parciales de sus percepciones (sueldos, vacaciones, etc.).

LAS CUENTAS INCOBRABLES.

Por muy cuidadosa que sea la administración al conceder crédito y

por muy vigilada que esté la cobranza, siempre habrá algunas cuentas que nunca podrán ser cobrada. Uno de los principales problemas en la administración de cuentas por cobrar es establecer una reserva adecuada para cubrir esas pérdidas por -- cuentas incobrables. Aún los negocios que venden únicamente al contado llegarán a tener pérdidas, debido a cheques sin valor que aceptan a la hora de realizar la venta.

A pesar de que se espera que se puedan reducir al mínimo estas pérdidas por cuentas incobrables, es un hecho que debe -- crearse una reserva para cubrir los importes que lleguen a -- presentarse.

A continuación mencionaremos la forma de crear una reserva para amortiguar las cuentas malas.

RESERVA PARA CUENTAS INCOBRABLES.

La reserva para cuentas incobrables es el monto de los saldos o partidas parciales cuya posibilidad de cobro se considera por su antigüedad, inconformidad expresa del deudor, mala posición económica del mismo o alguna otra causa que se considere suficiente como no recuperable.

Debe tenerse una correcta clasificación en el balance general de las cuentas por cobrar, de las cuales la reserva es complementaria. Se pueden presentar en un sólo renglón las cuentas por cobrar y por separado el monto de la reserva, o también, presentando las cuentas por cobrar a su valor neto, o sea, ya reducida la reserva con la mención del importe de la misma. Aquellas empresas que cuentan con un eficaz departameo de crédito y cobranzas, aunado a un adecuado y eficiente control interno de sus cuentas por cobrar, tendrá una menor probabilidad de que esas cuentas lleguen a ser malas.

COMO INCREMENTAR LA RESERVA PARA LAS CUENTAS INCOBRABLES.

El incremento a la reserva se puede determinar mediante dos formas: analítica y relativa.

Forma analítica. - Este procedimiento es práctico, pues analiza cada una de las cuentas, partidas y deudores, considerando, en cada caso, las causas que puedan convertirlas en c incobrables.

Estas causas pueden conocerse por medio de fuentes internas o externas, las cuales podremos consultar para deducir si serán o no cuentas malas e incrementar nuestra reserva para las cuentas dudosas.

a) Las fuentes internas pueden ser:

Estados analíticos que presenten la antigüedad de partidas o del saldo.

Correspondencia que lleve a determinar la inconformidad por parte del cliente.

Información del departamento jurídico respecto a la imposibilidad de cobro.

Cualquier otra fuente de información de la misma empresa.

b) Las fuentes externas son algunas de las siguientes:

Instituciones ajenas a la empresa, la Cámara correspondiente, personas u organizaciones independientes a la investigación de créditos, publicaciones y otros medios por los cuales se obtenga información respecto a la incapacidad de pago, sea por quiebra, suspensión de pagos, muerte del cliente, desaparición, robo, incendio o cualquier otra causa.

Forma Relativa. - Con este método se determina la reserva por medio de un porcentaje del total de cuentas por cobrar, o bien por la experiencia de años anteriores.

Respecto a la experiencia, cada empresa debe considerar la suya propia obtenida de años anteriores y ordenada para el efecto.

Se hace mención expresa a la propia experiencia, porque existe gran diferencia no sólo entre varios tipos de empresas, sino aún

entre una y otra del mismo giro mercantil.

Cada empresa tiene su propia política de crédito y no sólo eso, sino la efectividad en investigaciones de crédito y cobranza. - Este procedimiento es aplicable en aquellas empresas cuyo tipo de cuentas cobrar, política de crédito, procedimientos administrativos y efectividad de cobro, son más o menos estables.

La forma de obtener el por ciento de incobrabilidad cuando una empresa tiene algunos años de actividad y puede recurrir a experiencias de períodos pasados, es como sigue:

Se divide el monto de las pérdidas reales por incobrabilidad durante los tres o cuatro años anteriores, entre las ventas efectuadas en esos mismos ejercicios; el cociente será el tanto por ciento que habrá de afectar las ventas del ejercicio presente.

$$\frac{\text{Pérdidas por cuentas incobrables en los últimos años}}{\text{Ventas netas durante los últimos años}} = \%$$

% por ventas del ejercicio = Importe del incremento a la re
serva de cuentas incobrables -
por el ejercicio.

En los casos en que la reserva ha sido determinada en forma re-

lativa, por experiencias anteriores, es difícil determinar si dicha reserva es suficiente, insuficiente o está excedida, por lo cual lo más conveniente para la determinación sería combinar ambos procedimientos, o sea el análisis de las partidas o saldos que por su importancia lo ameriten, o bien, que por su antigüedad o alguna otra circunstancia sea notoria su incobrabilidad.

Un objetivo primordial que se persigue al incrementar la reserva, es cubrir las pérdidas que llegaran a tenerse por cuentas malas, como anteriormente mencionamos. De no hacerlo así, se tendría que cargar a Gastos de Ventas y esto inflaría, en determinado momento, la presentación de estos gastos. El abono sería a clientes.

EL DEPARTAMENTO DE CREDITO Y COBRANZAS.

Sus funciones.

¿ Qué es un departamento de Crédito y Cobranzas ?

Su ubicación dentro del organigrama de una empresa corresponde al área de finanzas, que es la parte administrativa más importante de aquélla.

El departamento de Crédito y Cobranzas es una sección clave, -- porque su función es una de las más importantes en la política de cualquier empresa, que es el conceder créditos y la recuperación del capital mediante la conversión de nuestras cuentas por cobrar, en efectivo.

Los miembros que integran un departamento de Crédito y Cobranzas varían de acuerdo a la magnitud de la empresa. Por lo general se tiene un jefe de Crédito y Cobranzas, que es el responsable del departamento. La persona idonea a ocupar el puesto como jefe puede ser un contador público o licenciado en administración de empresas, que son profesionales que cuentan con la preparación y visión adecuadas tanto para el otorgamiento de crédito, -

así como de las diversas técnicas o medios de cobranza sumadas a su experiencia en el puesto. Un jefe de Crédito y Cobranzas generalmente cuenta con la colaboración de uno o varios auxiliares, supervisores de crédito, analistas de cuentas por cobrar y una secretaria.

Es responsabilidad del departamento de Crédito y Cobranzas establecer la política necesaria que se apege a las necesidades de la Empresa. Su función empieza con la autorización del crédito que se basará en las diferentes técnicas que mencionamos anteriormente, y, posteriormente, recibirá las facturas o documentos por cobrar mediante una relación o recibo, el cuál firmará de conformidad comprobando los datos en ella anotados, que suelen ser: nombre del cliente, número de la factura e importe.

Después de la recepción, aquellos se integran a la cartera de clientes, los cuales tendremos debidamente clasificados, bien por abecedario o por claves especiales para su mejor control e identificación, de acuerdo a las necesidades de la Empresa.

Debe existir un buen control y una eficaz vigilancia sobre el vencimiento de los documentos por cobrar, para hacerlos efectivos --

con oportunidad y evitar la morosidad de los clientes.

Con base en esto, entregar a los agentes cobradores los documentos por cobrar, los cuales, la mayoría de las veces, primeramente se presentan a revisión entregándonos un contrarecibo, el que se liquidará de acuerdo al plazo otorgado al conceder el crédito.

Los documentos por cobrar se entregan al agente cobrador de acuerdo con una relación de cobranza por duplicado, entregándole una copia al cobrador para que sepa cuántos documentos tiene por cobrar y cuántos a revisión.

Esta relación puede contener los siguientes datos:

Número de factura, número de contrarecibo, nombre del cliente y el importe de los documentos por cobrar, etc.

También nos sirve como control diario, porque al terminar el día podremos comprobar los importes anotados en la relación contra el cobro real, los cuales pueden variar por un descuento especial o de pronto pago, bonificación, etc., que debe estar amparado con un comprobante firmado y sellado por el cliente de la

berse hecho este descuento, el documento, si lo expide el -
cliente, o que la Empresa proporcione una forma, puede te
ner los siguientes datos:

Nombre del cliente, importe del descuento, número de las
facturas sobre las que se hizo el descuento, concepto u otros.

Este comprobante deberá ir firmado, también, por el Jefe de
Crédito y Cobranzas y llevar la firma del Contralor o del Ge
rente de Finanzas, de acuerdo a la política de cada Empresa.

Una vez comprobada la relación de cobranza, se entrega el -
importe a la caja, la cual nos expedirá un recibo con el sello
y firma de recibido del cajero (a).

Este recibo y la relación de cobranza servirán de base para
que el departamento de contabilidad efectúe los abonos respec
tivos a los auxiliares de los clientes, cuyo saldo se analizará
mensualmente por un analista de cuentas por cobrar, quien de
terminará las variaciones de la cobranza y sus saldos correc-
tos, los cuales nos proporcionarán la información que nos sir-
ve como dispositivo de control que es la antigüedad de saldos.

Esta relación por antigüedad de saldos es una información que

nos servirá para saber que clientes son morosos, siendo este reporte de importancia tanto para el Jefe de Crédito y Cobranzas, el Gerente de Finanzas y la misma dirección administrativa.

La relación de los vencimientos proporciona un medio indirecto de eficiencia en los cobros.

Otro procedimiento más exacto es calcular una distribución de las cobranzas por la edad de las cuentas al momento del cobro.

De esta manera podríamos determinar el porcentaje de nuestras ventas pagadas dentro de 30, y 60 días, y así sucesivamente.

Estos métodos para evaluar las cuentas por cobrar tienen un problema común; miden dos cosas a la vez:

La eficiencia en la concesión de créditos y la eficiencia para cobrar las cuentas vencidas.

Cuando no se logra cobrar una cuenta, puede atribuirse esta pérdida a una mala evaluación del crédito o a un mal procedimiento de cobranza.

Empleándolas cuidadosamente, son útiles algunas medidas como

el porcentaje de cobranza sobre cuentas por cobrar y el porcentaje de cuentas malas con respecto a las ventas a crédito.

Posiblemente más útil sea el porcentaje de cobranzas mensuales con respecto a las cuentas vencidas al principio de cada mes.

Esta medida fija la atención con mayor precisión en las actividades infructuosas de cobranzas.

Así, una baja proporción de cobranza da como resultado una proporción alta de cuentas vencidas que sugeriría la necesidad de hacer más rígidas nuestras normas de crédito y de los procedimientos de cobranza.

PROGRAMACION DE LA COBRANZA.

No existe una regla general para la programación de la cobranza y todo dependerá de los clientes y política de la empresa.

Una forma de programar la cobranza, en caso de que un cliente se atrase, es procediendo a anotar en una tarjeta con índices, o una agenda en la cual se anotarán las cartas y los recursos utilizados para el cobro, con la fecha en que se comunicó al cliente su adeudo, y, de acuerdo a la promesa de pago, programarlo nuevamente.

De esta manera se puede tener un control y una vigilancia de los clientes morosos.

MEDIOS DE COBRANZA.

Existen diferentes medios de cobranza, como son:

- a) Cobradores. - La mayoría de las empresas cuenta con empleados especialmente para efectuar los cobros. El número de éstos varía de acuerdo al número de clientes o zonas que tenga la empresa, haciendo la aclaración de que algunas compañías grandes aparte de tener empleados especiales de cobranza, también utilizan el sistema de descontarles a sus clientes una cierta cantidad del pago por ir a pagar a sus oficinas, ahorrándose tener que enviar un empleado a cobrar.
- b) Vendedores. - Algunas empresas también emplean a sus vendedores para efectuar los cobros, tanto locales como foráneos, que son empleados que visitan varias veces a los clientes.
- c) Bancos. - Se entregan los documentos al banco, el cual efectuará el cobro mediante un porcentaje por el servicio

de cobranza, aún cuando no logre el cobro de los documentos; este medio es muy usado, sobre todo con instituciones bancarias que tienen corresponsales en toda la República, - siendo este sistema rápido y efectivo.

d) Correo. - El cobro por correo es un sistema que utilizan algunas empresas que tienen clientes locales y foráneos. Este sistema tiene desventajas, que pueden ser: Que se extravíen los documentos por cobrar, que tarden más tiempo en llegar, por la poca agilidad del correo, sobre todo en algunos meses del año en los que se carga el trabajo. El extravío de algún cheque, etc.

e) Agencias especializadas. - Una agencia de cobros lo que hace es enviar por correo una o varias cartas de cobranza, o a un representante que visite al cliente moroso, obteniendo mejores resultados, en comparación con los sistemas comunes de cobranza. La principal causa es:

Las agencias de cobranza no tienen ningún interés de conservar la buena voluntad del cliente para conseguir el pago y -- por lo mismo emplea sus demandas en forma clara y precisa, cortante y a veces agresiva.

f) Abogado. - El último recurso legal de la cobranza es obtener los pagos contratando los servicios de un abogado, con quien tendremos la ventaja de que si no logra el cobro, inmediatamente podrá iniciar un juicio mercantil o judicial.

La mayoría de las empresas utilizan los dos primeros medios de cobranza por separado o combinadas, siendo éstos los más bajos en cuanto a costos.

El utilizar una institución bancaria, agencia especializada o un abogado para efectuar la cobranza es de un costo elevado en comparación con los otros medios mencionados anteriormente, siendo éstos dos últimos los que se utilicen con los clientes morosos.

Sea cual fuere el procedimiento que siga, siempre debe tratarse de recuperar la mayor cantidad que sea posible sobre el saldo que se a deuda.

MEDIDAS DE APREMIO PARA EVITAR CUENTAS MOROSAS.

a) Cuando un buen cliente no pagó por error en su control de las fechas en que debería efectuar el pago de sus facturas, bastará con un recordatorio para evitar otro retraso.

- b) Cuando un cliente es solvente, pero retrasa sus pagos intencionalmente, es necesario someterlo a una presión de cobranza, teniendo cuidado con el tipo de recordatorios para no molestarlo y llegar a perderlo.
- c) Un cliente relativamente bueno, pero que debido a causas ajenas a su voluntad, le resulta imposible pagar puntualmente y que nos enteremos porque el mismo cliente nos avise de su situación, o que lo sepamos por otro medio, en este caso podemos concederle un plazo adicional, garantizándonos su pago, a través de un documento, el cual trataremos de cobrar lo antes posible.
- d) Antiguamente se acostumbraba cobrar a los clientes morosos utilizando los medios de publicidad, como son el periódico, la radio, y la televisión, en los cuales se podía insertar anuncios de recordatorios con el nombre, dirección, teléfono, etc., del cliente, para que pasara a liquidar su adeudo a la mayor brevedad posible.

Pero actualmente la Ley de Protección al Consumidor en su artículo No.50 sanciona esta forma de cobro a petición de la parte interesada.

- b) Cuando un cliente es solvente, pero retrasa sus pagos intencionalmente, es necesario someterlo a una presión de cobranza, teniendo cuidado con el tipo de recordatorios para no molestarlo y llegar a perderlo.
- c) Un cliente relativamente bueno, pero que debido a causas ajenas a su voluntad, le resulta imposible pagar puntualmente y que nos enteremos porque el mismo cliente nos avise de su situación, o que lo sepamos por otro medio, en este caso podemos concederle un plazo adicional, garantizándonos su pago, a través de un documento, el cual trataremos de cobrar lo antes posible.
- d) Antiguamente se acostumbraba cobrar a los clientes morosos utilizando los medios de publicidad, como son el periódico, la radio, y la televisión, en los cuales se podía insertar anuncios de recordatorios con el nombre, dirección, teléfono, etc., del cliente, para que pasara a liquidar su adeudo a la mayor brevedad posible.

Pero actualmente la Ley de Protección al Consumidor en su artículo No.50 sanciona esta forma de cobro a petición de la parte interesada.

PROBLEMAS PARA COBRAR.

Inevitablemente hay clientes que no siguen las reglas; casos donde los cobros dejan de ser rutina. Estos son los problemas de cobro que requieren atención especial.

Uno de los problemas más desagradables de la cobranza se presenta cuando un cliente no paga y se atrasa, esperando aburrir al vendedor y con el tiempo eludir el pago. La primera medida que se adopta es suspenderle el crédito, la segunda sería enviarle recordatorios de cobro lo más rígidos posible, y como último recursos una visita personal al cliente, haciéndole la advertencia de que si no paga se le pasará su cuenta a un abogado para entablar un juicio mercantil o judicial según sea el caso.

Pago Lento. - Uno de los problemas más comunes y molestos de los cobros es el provocado por los hábitos indeterminados de pago.

Algunos individuos pagan más o menos cuando les conviene, frecuentemente autoconcediéndose 60 ó 90 días de plazo en las cuentas o ignorando las fechas de vencimiento en las obligaciones a plazos. Estos pueden ser, por otra parte, buenos clientes y pagar en definitiva pero causan problemas porque requieren recordatorios y hacen que los empleados dediquen más tiempo a sus asuntos. Algunos de

estos deudores son personas con amplios medios económicos que estiman que su crédito es tan bueno que el acreedor no debe preocuparse de la fecha del pago. Estas personas consideran que sus cuentas son "tan buenas como el oro" en cualquier circunstancia, y, por lo tanto, nadie debe preocuparse. No se dan cuenta que su falta de puntualidad es una molestia costosa para aquellas personas que tratan de servirlo.

Otros pagadores lentos lo son debido a que frecuentemente se encuentran escasos de fondos.

Siempre hay una jerarquía de urgencia en un conjunto de cuentas.

Los individuos "clasifican" sus cuentas a su criterio en el orden que deben de ser pagadas. Algunas deudas específicas son consideradas siempre como urgentes y tienen prioridad sobre las demás cuando los fondos del deudor no alcanzan para pagar todas.

CAPITULO V

Los financiamientos con las cuentas por cobrar pueden ser:

- 1.- Descuento de documentos en bancos o financieras.
- 2.- Préstamos con garantía de las cuentas por cobrar.
- 3.- Financiamiento con cuentas por cobrar.
- 4.- Financiamiento con cuentas por cobrar abiertas.
- 5.- Factoring.

A continuación sólo mencionaremos brevemente los puntos - 3 y 4, y, por último, nos extenderemos en el 5 que es el que nos interesa para esta investigación.

FINANCIAMIENTO CON LAS CUENTAS POR COBRAR.

Algunos negocios, en general, por no estar lo suficientemente establecidos para contar con la seguridad de obtener fondos de un banco, en cierto grado financian sus operaciones corrientes utilizando sus cuentas por cobrar.

FINANCIAMIENTO CON CUENTAS POR COBRAR ABIERTAS.

En esta operación se firma convenio con una compañía financiera para adelantar fondos contra las cuentas por cobrar por un período de tiempo determinado, generalmente un año, con una cláusula en la que se prevee que el contrato puede terminarse mediante el aviso escrito anticipado de cualquiera de las dos partes, con seis meses de anticipación a la fecha de terminación establecidas en el contrato.

El contrato estipula el porcentaje que adelantará la compañía sobre las cuentas, y la tasa varía de 75 a 90 % sobre el 100 % de las cuentas por cobrar, dependiendo de la calidad de las cuentas y de su monto medio, así como de la posición financiera de la negociación; una tasa del 80 % es normal.

La negociación ordinariamente pignora las cuentas por cobrar como colateral de la obligación por los fondos adelantados, con responsabilidad total para aquella si alguna cuenta no es cobrada a su vencimiento. Por lo general dicho vencimiento se efectúa sobre la base de sin notificación, ésto es, al cliente de la negociación no se le -- informa que su cuenta ha sido traspasada a una compañía financiera. La negociación efectúa los cobros y conviene entregar su importe en la forma en que lo decidió la compañía financiera. La Compañía -- financiera hace arreglos con su banco para efectuar un endoso en clave, de modo que si los cheques son devueltos a los clientes, éstos - no se enteran de que sus cuentas han servido como financiamiento.

En virtud de que la cantidad recibida de la financiera en la fecha del financiamiento es inferior al importe de las cuentas por cobrar, la negociación retiene ciertos derechos en proporción sobre las cuentas, la cual es acreditada por la compañía financiera.

Cualquier devolución, bonificación o descuento reduce el importe de dicha proporción. Si ésta se extingue en una cantidad que la compañía financiera considera como amortiguador insuficiente, la negociación envía a aquella un cheque por una cierta cantidad para crear otra protección aceptable.

Los cargos de la compañía financiera consisten en un interés, generalmente, a la tasa diaria de $1/30$ del 1 %, por ejemplo:

- a) A veces sobre los saldos diarios no cobrados de las cuentas resulta la siguiente operación.

Ascendieron a \$ 75,000.00 los saldos, el cargo de interés por día sería de $1/30$ del 1 % sobre \$ 75,000.00 o sean -- \$ 25.00.

- b) Otras veces, sobre el elemento del anticipo de los saldos diarios pendientes de cobro, ejemplo:

La suma originalmente anticipada fué 80% de las cuentas, el cargo de interés correspondiente al día sería $1/30$ del 1 % entre (\$ 75,000.00 por 80%) o sea \$ 20.00.

Este financiamiento es parecido al sistema conocido como Factoring, cambiando en algunos puntos, pero partiendo de la misma base.

Ahora estudiaremos ese novedoso sistema de Factoring, que es el financiamiento con las cuentas por cobrar.

EL SISTEMA DE FACTORING O FACTORAJE.

El Factor será la Empresa o Institución que presta el servicio de -- factoring o Factoraje.

Empresa será toda aquella persona física o moral que contrate el servicio de Factoring o Factoraje, para la administración de sus cuentas por cobrar.

Cliente es la persona física o moral que recibe los servicios o mercancías que presta o produce la empresa.

Factoring o Factoraje es el servicio que se da a las Empresas y consiste en administrar sus cuentas por cobrar, provenientes de sus operaciones mercantiles, asumiendo a la vez, la responsabilidad de las mismas y pagándolas a la fecha de su vencimiento, no importando si han sido o no cobradas, y, además, dándole la opción a la Empresa de obtener financiamiento por anticipado sobre las cuentas por cobrar cedidas.

El principal objetivo que se busca con la obtención de este tipo de financiamiento para una Empresa, es, captar más rápidamente el capital invertido y evitarse problemas administrativos con un departamento de Crédito y Cobranzas.

Con esto se aprovecha el propio dinero para invertirlo en otros recursos y así hacer que nuestro capital fluya más veces, lo que es benéfico tanto para la Empresa como para el desarrollo del país.

ESPECIALIZACION.

El Factoring tuvo una transformación a principios del siglo, que lo llevó de ser un Factor, como intermediario únicamente en operaciones mercantiles, a un servicio, como que es ahora, con funciones de crédito y realización del cobro de las cuentas pendientes, además de prestar servicios de asesoramiento y financiamiento.

Uno de los motivos que originaron esta evolución es, sin duda, la competencia que se desató entre las diversas compañías que daban ese servicio.

Con el desarrollo de la Industria Textil en Norteamérica, se -- crearon varias compañías que prestaban el servicio de Factoring, pero que al ver la competencia fueron especializando sus departamentos de ventas y colocación de mercancías. Esto les dió experiencia y empezaron a ofrecer crédito y a gestionar la cobranza, servicios y demás que demandaban las Empresas.

Con esta práctica se logró una especialización del personal en tal forma, que estos servicios, que entraron gracias a la competencia, actualmente son la base del Factoring moderno.

La Industria Textil fué la primera en realizar operaciones con Factoring en todo el mundo.

El Factoring moderno, a través de la selección de la clientela - que se hace con la investigación de crédito, se introdujo a los clientes de las textiles, o sea a la Industria Complementaria, - - pasando éstas a ser Empresas que requirieron el servicio de -- Factoring y como clientes las grandes cadenas de tiendas o grandes comerciantes, excluyéndose únicamente a la clientela mino-rista.

En la depresión económica de los años 30, el servicio fué de gran utilidad y logró gran aplicación en las diferentes actividades económicas europeas y norteamericana, como las industrias de ropa, productos químicos, cosméticos, herramientas y fertilizantes, en tre otros.

Su desarrollo ha sido principalmente horizontal, pues empezó con base en una sola industria y actualmente lo utilizan en un sinúmero de ellas.

EL FACTORING EN MEXICO:

ANTECEDENTES.

Los primeros indicios de Factoring en México los tenemos en 1961,

en la XXVII Convención Nacional Bancaria celebrada en Monterrey, N.L., del 27 al 29 de abril: El Presidente de la Confederación de Cámaras Industriales propuso que se introdujera en México el negocio jurídico conocido en Norteamérica como Factoring.

Se informó que este procedimiento se ha estado usando con mucho éxito en los Estados Unidos de Norteamérica y que no se trata de un préstamo habilitación o avío, ni de un sistema de créditos directos ni de descuento, tampoco del descuento de créditos en libros, sino que es un sistema "suigeneris" de financiamiento para Empresas, que ofrece mayores ventajas que los sistemas tradicionales.

El primer paso para introducir el servicio de Factoring parecía haberse olvidado cuando la Cámara Nacional de la Industria del Vestido presentó una ponencia ante la Asamblea del VI Congreso Nacional de Industriales, en la Ciudad de Guadalajara, Jal., acerca del sistema crediticio conocido como Factoring.

En esta ponencia se pide expresamente que se hagan estudios para lograr la adopción del servicio e implantarlo en México.

Además piden que tanto la Asociación Nacional de Banqueros como la Secretaría de Hacienda y Crédito Público colaboren en dicho estudio para que se pueda realizar esta idea.

A raíz de lo anterior, el Banco Nacional de México, S. A., realizó estudios exhaustivos del sistema en Europa y E. E. U. U., principalmente sobre la técnica con que se maneja, adaptando y modificando dichas técnicas al mercado nacional.

Hizo también, estudios acerca de su implantación en México.

El resultado de dichos estudios e investigaciones fué positivo, y, al comprobar que el servicio de Factoring era necesario y requerido por sus clientes, constituyó una filial del grupo para proporcionar el mismo, dándole la razón social de "Factoring Banamex, S. A. de C. V.". Dicha compañía es la primera en México capacitada e integrada para ofrecer el servicio completo de Factoring.

NECESIDADES DEL FACTORING.

La especialización es un elemento fundamental para alcanzar el progreso en todas las ramas.

Uno de los elementos administrativos más modernos es el servicio de Factoring, que resuelve los problemas administrativos y contables que originan las ventas y permite a sus dirigentes dedicarse a otros sectores productivos de su compañía como pueden ser la producción, y, como reflejo de ésta, el incremento de las ventas. Factoring deriva una serie de ventajas que le da a la Empresa un dinamismo que se traduce en el aumento de sus ventas y en una mayor consolidación dentro del mercado. -

Algunas ventajas son:

- a) Elimina pérdidas por incobrabilidad de las cuentas originadas en la venta de los productos, pues asume la responsabilidad del resultado de su cobranza si alguno de sus clientes llegara a fallar en sus pagos.
- b) Facilita la dirección de la Empresa al eliminar discrepancias entre los diferentes criterios para otorgar el crédito a sus clientes.
- c) Reduce a un mínimo el costo de operación de las funciones de crédito y cobranza y se responsabiliza de todas las tareas relacionadas con el manejo de las cuentas por cobrar, dado que sustituye a los departamentos de crédito, de cobranza y a la sección de contabilidad encargada de los registros de clientes.

- d) Permite que la dirección de la empresa se oriente más hacia la producción al dejar que las funciones de crédito y cobranza sean manejadas por Factoring.
- e) Fortalece la posición financiera al obtener, prácticamente, que las ventas a crédito, totales o parciales, se conviertan en ventas al contado.
- f) Disminuye el tiempo necesario para convertir los inventarios en dinero efectivo después de haberlos vendido y se puedan aprovechar esos recursos adicionales para la obtención de mejores precios en materias primas o solventar presiones financieras.
- g) Evita el recurrir a financiamientos costos y se pueden programar las necesidades de efectivo con mayor exactitud y facilidad al obtener recursos económicos en el volumen requerido y en el momento oportuno.
- h) Facilita las relaciones con sus clientes que recibirán anticipadamente avisos de las fechas de sus vencimientos y, mensualmente, estados de cuenta que muestren las operaciones realizadas con su empresa.

MECANICA DE OPERACION.

Mediante un estudio previo sobre la situación financiera en general de la empresa y, en particular, de las cuentas por cobrar, se procederá a fijar la relación Empresa Factor, y a firmar el contrato respectivo.

FIRMA DEL CONTRATO.

Factor no considera como parte del contrato de servicio el manejo de las cuentas por cobrar de la empresa, originadas por operaciones anteriores a la fecha del contrato y, por lo tanto, la empresa promoverá el cobro u otras gestiones que considere necesarias para lograr su recuperación, sin responsabilidad de Factor.

Es obligación de la empresa, respecto a esas cuentas:

- a) Considerar únicamente los cobros que sus clientes señalen específicamente como aplicables a las mismas.
- b) Enviar mensualmente, a Factor, una relación detallada de los saldos de los clientes, indicando las partidas que forman cada una.

- c) Entregar a Factor cualquier pago que equivocadamente los clientes hagan a la empresa sobre las facturas emitidas -- con posterioridad a la firma del contrato. Se entiende que esta entrega se hará tal como se recibió de los clientes; es decir, se enviarán endosados a Factor los cheques enviados por los mismos y sólo se reembolsará con cheque de la empresa en el caso de que el pago se hubiera hecho en efectivo.
- d) Cualquier pago recibido por la empresa o por sus empleados que corresponda a Factor, será de la exclusiva responsabilidad de la empresa.

NOTIFICACION A LOS CLIENTES DE LA EMPRESA.

El mismo día de la firma del contrato, la empresa lo notificará a sus clientes en forma personal, mediante comunicación por escrito.

Posteriormente, Factor se dirigirá a cada cliente confirmando la notificación hecha por la empresa y señalando el número de clave que le corresponda.

ASIGNACION DE NUMEROS CLAVE.

Basados en las listas iniciales proporcionadas por la Empresa, - Factor asignará números de clave que serán los que siempre se - utilicen para cualquier asunto relacionado con el cliente, desde la solicitud de crédito, la emisión de facturas y el pago, hasta los a justes a las cuentas.

Cuando se trate de clientes nuevos y, por lo tanto, no incluidos en las listas iniciales, se enviarán a Factor los datos de dichos clien tes (nombre, domicilio, estados financieros, opinión del vendedor, opinión de la gerencia de la empresa, etc.) y, una vez aprobado, se le asignará el número de clave, informando inmediatamente a la - empresa y al nuevo cliente. La notificación deberá hacerse siem pre en los términos del párrafo anterior.

AUTORIZACION DE CREDITO.

La autorización de crédito previa al embarque que Factor, en todos los casos, otorgará a la Empresa, se manejará como sigue:

- a) Autorización automática. - Para aquellos clientes que por su reconocida solvencia y capacidad de pago, determinados de - común acuerdo entre Factor y Empresa, no se solicitará au-

autorización de crédito por cada venta que efectúe la Empresa y, por lo tanto, ésta podrá embarcar libremente hasta que Factor notifique lo contrario.

b) Autorizaciones limitadas. - Se empleará esta autorización -- cuando Empresa y Factor fijen un límite máximo de crédito al cliente, basados en el volumen normal de compra, en los hábitos de pago y, en general, en la experiencia que la Empresa tenga con ese cliente. En este caso, la Empresa podrá embarcar cuantas veces lo considere conveniente, siempre y cuando el saldo total a la fecha de embarque, incluyendo el mismo, no exceda el límite de crédito autorizado. Factor se reserva la opción de modificar o cancelar este tipo de autorización.

c) Crédito Sujeto a Aprobación Individual. - Para todos aquellos clientes de la Empresa que no hayan quedado comprendidos en los dos incisos anteriores, la Empresa solicitará autorización de crédito para cada venta.

Factor regresará a la Empresa, de la autorización antes mencionada, el original debidamente requisitado y la Empresa deberá anexarlo a su factura original debiendo embarcar y facturar.

precisamente en los términos autorizados. Cuando el crédito sea negado en forma total, Factor informará oportunamente, señalando las razones de la negativa en el cuerpo mismo de la forma,

Cuando se trate de órdenes urgentes, podrán ser tramitadas por teléfono o telégrafo. Factor contestará por la misma vía, pero siempre será necesario el que Factor autorice la operación en la forma antes descrita.

Las autorizaciones automáticas y limitadas, mencionadas anteriormente, deberán ser revisadas, por lo menos, una vez al año y siempre que lo requiera cualquiera de las partes.

Cuando se trate de clientes nuevos, la autorización de crédito que otorgará Factor podrá ser cualquiera de las tres categorías señaladas, siendo necesario el que la Empresa coopere en la obtención de todos los elementos necesarios para juzgar la capacidad de créditos de sus clientes y poderlos clasificar correctamente en beneficio de ambas partes.

CESION DE FACTURAS A FACTOR.

El total de facturación que emita la Empresa deberá llevar la siguiente leyenda: " El importe de la factura deberá ser cubierto en los plazos convenidos a Factor".

Además, la factura deberá ir sellada y firmada por funcionarios de la Empresa que tengan poder notarial para hacerlo.

ENVIO DE FACTURAS.

Las facturas que correspondan a los embarques hechos el día anterior, deberán ser enviadas por la Empresa diariamente por correo aéreo.

La factura se acompañaría de la autorización de crédito correspondiente, que con anticipo haya enviado Factor. Las facturas deberán estar numeradas progresivamente, bien en el mismo block de facturas o en la máquina computadora de la Empresa, señalándose cuando haya un número omitido la razón del por qué.

Las facturas llevarán también las notas de remisión firmadas por los clientes de plaza o copia del conocimiento de embarque, o cualquier otra evidencia de que el cliente recibió la mercancía.

La Empresa hará una relación de las facturas, conservando una copia para su control y enviando el original y una o varias copias a Factor.

Factor será notificado por la Empresa, en el cuerpo mismo de las facturas, cuando éstas amparen embarques parciales e informará cuando la factura corresponda al embarque final, para computar el plazo de vencimiento a partir de la fecha de ésta última.

Cuando Factor ha revisado y aceptado la documentación, regresará una copia a la Empresa que será como acuse de recibo oficial.

DETERMINACION DE LA FECHA DE PAGO DE LAS FACTURAS.

Si las fechas de vencimiento de las facturas emitidas por la Empresa no corresponden a las fechas reales de pago por parte de los clientes, debido, principalmente, a las concesiones adicionales que por tradición ha recibido, será necesario determinar la fecha real de vencimiento o establecido por la Empresa en las relaciones con sus clientes.

La fecha será igual al atraso promedio que los clientes tengan en sus pagos al compararlos con los plazos teóricos otorgados por la Empresa. El número de días así calculado se aumentará a los mencionados plazos teóricos.

Periódicamente ese " atraso promedio" se revisará a fin de evitar que los aumentos o disminuciones, al mismo tiempo, beneficien unilateralmente a cualquiera de las partes.

DEDUCCIONES NO AUTORIZADAS.

Cuando los clientes deduzcan de sus pagos cualquier cantidad originada por ajuste de precio, descuentos, fletes, unidades, cantidad, calidad o fechas de embarques de la mercancía, Factor se concretará a ajustar los cobros correspondientes, si el importe es menos del tanto por ciento del valor de la factura. Factor notificará enseguida a la Empresa el hecho, para que ésta haga los arreglos necesarios con su cliente y vuelva a notificar el resultado a Factor.

Cuando la diferencia sea mayor al tanto por ciento, Factor aceptará la cantidad recibida como abono a cuenta, notificará a la Empresa y esperará un plazo prudente para saber qué arreglo hubo con el cliente. Si en ese plazo no hay respuesta de la Empresa, entonces Factor cargará el monto de la diferencia que hubo a la cuenta corriente de la Empresa.

En caso de disputa que por cualquier concepto surja entre la Empresa y su cliente, Factor será mero observador y en ningún caso intervendrá en las negociaciones para resolverlas, ni será afectado -

en sus intereses por el resultado.

NOTAS DE DEBITO Y CREDITO.

Las operaciones que provengan de ajustes entre la Empresa y Factor que no sean envío de facturas y pago de las mismas, se contabilizarán por medio de la emisión de notas de débito o crédito, según el caso.

La emisión de notas de débito es el caso más usual, cuando corresponde a aquellas deducciones no autorizadas que el cliente haga a las facturas y que significan, por lo tanto, el pago menor al importe nominal de la factura.

La nota de débito se cargará a la cuenta corriente que Factor - llevará a la Empresa y se deducirá de los envíos que éste le haga. También puede considerarse como frecuente el caso en que la Empresa instruya a Factor sobre la ampliación de términos de cobro a uno de sus clientes, sobre cuyos saldos Factor le haya cubierto su importe a la Empresa; en este caso la nota de débito o crédito se cargará a la cuenta corriente de la Empresa y, por lo tanto, se deducirá del pago correspondiente.

Las notas de crédito se originarán por ajustes o cargo de Factor y a favor de la Empresa, aumentando los pagos correspondientes.

ESTADOS DE CUENTA.

Factor se obliga a enviar mensualmente estados de cuenta a cada uno de los clientes de la Empresa, señalando en ellos las facturas que lo forman y la antigüedad de las mismas.

En cada caso, la Empresa y Factor se pondrán de acuerdo para determinar el tipo y periodicidad de informes adicionales, principalmente, estadísticas de ventas, a los cuales la Empresa -- puede recurrir para su mejor administración.

CAMPOS EN QUE PUEDE APLICARSE.

Con la experiencia obtenida, principalmente en los Estados Unidos de Norteamérica, puede operar el servicio de Factoring - en cualquier tipo de industria que tenga venta repetitiva.

En el mercado nacional se puede también aplicar de la misma forma, sin descuidar el hecho de que la clientela, por desconocer su funcionamiento y operación, se confundiera con el servicio.

Por lo tanto, es necesario que se dé el servicio a grupos de industriales de un mismo giro que controlen o tengan influencia en el mercado.

Lo anterior, con la información y orientación que tanto las Empresas como Factor proporcionen al cliente, logrará que este servicio tenga en México el éxito que ha logrado en el Mundo.

POSIBILIDADES DE APLICACION EN MEXICO.

Factoring, para alcanzar la especialización que tiene en Estados Unidos de Norteamérica y Europa, principalmente, ha pasado -- por varias etapas, lo que ha originado que esta especialización sea el resultado de las experiencias que se han obtenido a través de los años.

Los problemas de introducción de los productos en el mercado, la fuerte competencia y otras causas más, han hecho que las empresas den facilidades a los clientes que van más allá de lo técnicamente correcto, resultando, con ésto, que la responsabilidad de los adeudos que tienen los clientes con las empresas proveedoras, lleguen a tal grado que no respeten las condiciones estipuladas en sus operaciones.

Pocas compañías, en el mercado nacional, son las que no han caído en este vicio de consecuentar tanto en sus pagos a los clientes.

Algunas recomendaciones para que se pueda introducir el sistema de Factoring en México son:

Que se ofrezca el servicio a varias empresas de un mismo giro que controlen o tengan influencia en el mercado para poder obtener del cliente los resultados deseados.

Antes de introducir totalmente el servicio de Factoring, realizar un período de prueba en el cual se obtengan resultados esperados en los objetivos trazados, para que el cliente se familiarice con el sistema y Factor, conozca el mismo en forma práctica en su política de pago. Además, si es necesario, reeducarlo para que cumpla con las condiciones pactadas en las operaciones con las empresas o compañías.

Durante este período, Factor únicamente se debe limitar al servicio de cobranza, teniendo una duración de acuerdo con lo que se considere necesario, para el tipo de industrias y clientes a los que se esté dando el servicio.

También se puede iniciar un período de operaciones en el que esté como supervisor exclusivamente de las operaciones Empresa-Cliente, sin que intervenga en forma directa.

Para ésto, Factor puede asesorar a la Empresa para que se le otorgue un financiamiento sobre su cartera y observar el desarrollo de estas operaciones durante un tiempo determinado, para conocer bien las relaciones y hacer un juicio adecuado.

Con lo anterior, aunque se cuenta con toda la experiencia y técnica que se tiene del servicio de Factoring en el mundo, para poderlo - introducir en el mercado nacional, además de adoptar o modificar dichas técnicas de acuerdo al mercado, es necesario obtener el apoyo y colaboración, tanto de la Empresa como del cliente, labor que llevará tiempo y esfuerzo por los vicios que existen actualmente en esta línea.

REPERCUSIONES EN LA EMPRESA-CLIENTE.

El proporcionar el servicio de Factoring a la Empresa, trae consigo varias consecuencias o resultados como los ya mencionados anteriormente.

Con el servicio de Factoring, al cliente se le facilita conseguir financiamiento con instituciones de crédito, pues la información que proporcione Factor de él lo dará a conocer y se tomará muy en cuenta para que lo consideren como un buen sujeto de crédito. De otra forma le sería dificultoso conseguir financiamiento, ya que tendría que llenar una serie de requisitos que le solicitaría la institución de crédito a la cual le pidiera el préstamo para conocer su solvencia moral o crediticia.

El servicio de Factoring ayudará a la Empresa a diversificar y aumentar sus ventas con los clientes que tengan capacidad y buena -

solvencia moral y mercantil, mejorando, así la calidad de su clientela que automáticamente le da mayor y mejor atención al cliente bueno e irá eliminando al cliente malo, saneando su -- cartera.

Otra ventaja que se obtiene para la Empresa es que Factor efectúa el cobro al cliente, evitándole cualquier fricción que -- pudiera surgir en esta operación y que repercutiera en las relaciones que debe tener con él, además de no perder la información del mismo, la que se obtiene con el desarrollo de la o peración, pues Factor le informa de todo lo que suceda.

REPERCUSIONES EN EL MERCADO.

En general, desde el punto de vista del mercado, las conse-- cuencias son reflejo de lo que suceda en una Empresa.

Muy importante se considera lo que se refiere a la rotación de efectivo, es de cir, al pagarle a la Compañía por anticipado, - ésta efectúa operaciones que originan que otras compañías --- también se beneficien, logrando así incrementar la rotación de efectivo.

Importante, también, es el resultado de la implantación del -- servicio, ya que logra, poco a poco, la reeducación del cliente -

para que respete las condiciones de venta que le fija la empresa. Se estima que esta educación, como ya se mencionó antes, no es cosa fácil, sino que requiere un gran esfuerzo, tiempo y bastante paciencia, dada la idiosincracia del cliente. Va a ser, si se llega a implantar el servicio de Factoring, en México, un gran triunfo y un excelente financiamiento mediante las cuentas por cobrar.

CONCLUSIONES.

I

Las diferentes etapas que evolucionaron las operaciones mercantiles, como fueron el trueque, el préstamo y su cobro de interés, los depósitos de valores, y otros, constituyeron la base para que se creara lo que ahora conocemos como las cuentas por cobrar y con las cuales nos podemos financiar.

II

El Sistema Financiero Mexicano está formado por instituciones de crédito privadas y nacionales, las cuales tiene variadas formas de financiamiento y ayudan al desarrollo mercantil de las Empresas mediante los créditos que otorgan.

III

Un crédito es parte importante para el crecimiento de una Empresa. Este crédito se puede obtener de instituciones financieras, de empresas o de sus propios recursos. Para otorgar un crédito, es necesario hacer una investigación de los activos que-

puedan, en dado caso, avalar la deuda y así poder aprobar o negar la autorización para el mismo.

IV

El resultado del otorgamiento del crédito son las cuentas por cobrar, las cuales nos representan un capital invertido que vamos a recuperar a la hora de cobrar la deuda. Algunas de estas cuentas no será posible recuperarlas, por lo tanto, se hace necesario crear una reserva para ellas.

Dependerá del sistema de cobranza utilizado y de la buena -- investigación de crédito, el que estas cuentas sean recupera-- das en su mayor parte, evitando al mínimo, la pérdida por -- cuentas malas.

V

Como mencionamos anteriormente, algunas empresas cuentan con recursos propios para autofinanciarse y el sistema de Factoring es uno de ellos.

Este consiste en vender nuestras cuentas por cobrar a un Factor, el cual nos llevará los movimientos de todo un departamento de cobranzas.

Este sistema en México es casi desconocido para las Empresas, lo cual hace necesario una mayor información para que en un futuro próximo su funcionamiento en las organizaciones del país haga más ágil la administración de las mismas, puesto que con un sistema como éste, en el cual nuestro efectivo fluirá más veces, tendremos mayor oportunidad de aumentar nuestra productividad.

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

- | | |
|--|---|
| Contabilidad Acelerada. | A. Tom. Nelson. |
| Teoría de la Contabilidad Financiera | Harold Bierman Jr. |
| Curso de Contabilidad Intermedia. | Finney. |
| Manual del Contador | William A. Patom. |
| Principio de Contabilidad | A. D. Braden y Robert G. Allyn. |
| Financiamiento y Administración de
Empresas. | Charles G. Gestenberg. |
| Curso de Contabilidad | Elías Lara Flores. |
| Financiamiento de Factoring. | Apuntes del C.P. y L.A.E. |
| | Horacio Carbajal Pescador. |
| Administración de Cuentas por Cobrar. | Segoviano Martínez. 1973 |
| | Tesis Profesional. México, D.F. |
| Crédito y Cobranzas. | María de los Angeles Navarro C. |
| Historia del Crédito y su Aplicación
en los Negocios. | José Gutiérrez Galvares.
1961 México, D. F. |
| Administración Financiera. | Robert W. Johnson. |
| Contabilidad un Enfoque Administrativo | Myron y Gordon. |
| Pequeño Larousse Ilustrado | ----- |
| Apuntes de Finanzas II | De la Facultad de Comercio y
Administración. |