



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLAN



**"ADMINISTRACION FINANCIERA. EL ANALISIS
FINANCIERO APLICADO A LAS ESTRATEGIAS EN LA
ADMINISTRACION DE CUENTAS POR COBRAR"**

TRABAJO DE SEMINARIO

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADA EN CONTADURIA
P R E S E N T A
VERONICA DEL ROCIO ESCORCIA DOMINGUEZ

ASESOR: LIC. RAFAEL MEJIA RODRIGUEZ

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

CUAUTITLAN IZCALLI, EDO. DE MEX.

1994



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 está 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.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

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

ASUNTO: OFICIO DE TERMINACION
DE LA PRUEBA ESCRITA.

DR. JAIME KELLER TORRES
DIRECTOR DE LA FES-CUAUTITLAN
PRESENTE

AT'N: Ing. Rafael Rodríguez Ceballos
Jefe del Departamento de Exámenes
Profesionales de la F.E.S.-C.

Con base en los art. 19 y 20 del Reglamento General de Exámenes, informo a ud., que ha sido concluido el trabajo de Seminario Administración Financiera. El Análisis Financiero Aplicado a las Estrategias en la Administración de Cuentas por Cobrar.

que presenta La parante: Verónica del Rocío Escorcía Domínguez
con número de cuenta: 8539687-4 para obtener el TITULO de:
Licenciada en Contaduría

Bajo mi asesoría, cubriendo los requisitos académicos.

ATENTAMENTE

"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuatitlán Izcalli, Edo. de Méx., a 29 de Noviembre de 1994.

NOMBRE Y FIRMA DEL ASESOR
L.C. RAFAEL MEJIA RODRIGUEZ

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

Vp. Bo.
DEPARTAMENTO DE EXAMENES
PROFESIONALES

DEPARTAMENTO DE
EXAMENES PROFESIONALES

A MIS PADRES

A quienes jamas encontraré la forma de agradecer el cariño, la comprensión y el apoyo brindado a lo largo de todo este tiempo.

A MIS HERMANOS

Jorge y Norma, porque el ejemplo de cada uno ha sido la base de mi superación profesional, ya que mis ideales, esfuerzos y logros han sido siempre inspirados en ustedes.

A MARTIN C. RIOS

Infinitamente gracias por brindarme plena, absoluta y totalmente su apoyo incondicional en los momentos más difíciles.

A MIS FAMILIARES Y AMIGOS

Que de alguna forma
contribuyeron para salir
adelante en mi carrera.

LIC. GUILLERMO AGUILAR

Felicidades, por que con
su profesionalismo ética
y entrega total hizo
posible este primer
Seminario de Titulación de
la F.E.S. "Cuautitlán".

**A TODOS LOS PROFESORES DE
LA F.E.S. "CUAUTITLAN"**

A quienes apoyarán con sus
conocimientos este trabajo
de Seminario aún encontra
de las adversidades.

INTRODUCCION

En todas las empresas cualquiera que sea su naturaleza, el Estado de Posición Financiera incluye dentro del activo circulante saldos de cuentas que representan créditos a favor de la negociación y cuya recuperación en efectivo tendrá lugar dentro del ciclo normal de las operaciones del negocio. A estos créditos se les designa con el nombre genérico de "Cuentas por Cobrar" y su análisis financiero será el objeto de estudio de esta tesina.

Además, el estudio del rubro de "Cuentas por Cobrar" y la evaluación del manejo y control que se le de al mismo es relevante, ya que constituye un elemento importante en el ciclo económico de cualquier comercio. El nivel de efectividad que se logre en el tratamiento de esta cuenta representará el grado de recuperabilidad del efectivo, generando la activación de dicho ciclo, por lo cual es necesario contar con procedimientos, políticas, estatutos o normas que regulen el otorgamiento de créditos y el flujo de la cobranza.

Es importante para cualquier empresa correr el menor riesgo posible con los créditos que otorga y recuperar su cartera en los plazos establecidos ya que de esto depende en gran parte la solvencia para la adquisición de otros activos o para las inversiones que se tienen presupuestadas.

El crédito y la cobranza son una herramienta financiera invaluable de toda empresa, ya que su empleo y utilización adecuadas nos permiten beneficios de importancia vital para su economía y desarrollo.

Actualmente el Crédito y la Cobranza son áreas a las cuales no se les ha otorgado la importancia que éstas requieren, por lo que se abordó el tema integrando el crédito y la cobranza en el conjunto de la administración, como una fuente de financiamiento en relación con liquidez, utilidades e inversión.

Surge así la inquietud de conocer los procedimientos actuales del control del crédito y la cobranza para poder establecer un patrón que pueda servir como apoyo, desde el momento de otorgar un crédito hasta la recuperación de la cartera, ya que la mayoría de las veces se cuenta únicamente con la experiencia de las personas que pertenecen a esta área y no de alguna metodología previamente establecida que se tenga como política.

Se debe tener en cuenta que en la actualidad nuestra economía requiere cada vez más de personas capacitadas y concientes de que su trabajo y sus objetivos particulares forman parte de un objetivo general de la Compañía y que los logros que se obtengan benefician a todos.

OBJETIVO

CONOCER LAS TECNICAS Y PROCEDIMIENTOS DE CONTROL DE LAS CUENTAS POR COBRAR, PARA LOGRAR UNA METODOLOGIA QUE PERMITA EFICIENTAR EL CONTROL DE LAS MISMAS.

HIPOTESIS

***SI ANALIZAMOS LA METODOLOGIA A SEGUIR DE LAS CUENTAS POR COBRAR, SE
LOGRARA OPTIMIZAR SU CONTROL DE MANERA MAS EFICIENTE***

I N D I C E

Pag.

INTRODUCCION

OBJETIVO

HIPOTESIS

CAPITULO I. IMPORTANCIA DE LAS CUENTAS POR COBRAR

I.1 Generalidades	1
I.2 Conceptos del Crédito	4
I.3 Clasificación del Crédito	6
I.4 Clasificación de la Actividad Crediticia	8
I.5 Importancia del Crédito y la Cobranza	10
I.6 La Solicitud de Crédito	15
I.7 Elementos del Crédito	16
I.8 Políticas de Crédito	18

CAPITULO II. ANALISIS FINANCIERO

II.1 Análisis de los Estados Financieros solicitados al cliente	20
II.2 Métodos de Análisis Utilizados	
II.2.1 Método de Razones Simples	25
II.2.2 Método de Razones Estandar	33
II.2.3 Método de Tendencias	35
II.2.4 Método de Reducción de Cifras a Porcentajes Integrales	37
II.2.5 Método de Aumento y Disminuciones	40
II.2.6 Estado de Cambios en la Situación Financiera	44

**CAPITULO III. ESTRATEGIA EN EL MANEJO DE LAS CUENTAS
INCORRIBLES**

III.1 Requisitos Fiscales	48
III.2 Reserva para Cuentas Incobrables	49
III.3 Su Cancelación	50
III.4 Opinión de los Auditores Externos	51
III.5 Control de las Cuentas en poder de los Abogados	52

CONCLUSIONES

BIBLIOGRAFIA

CAPITULO I

IMPORTANCIA DE LAS CUENTAS POR COBRAR.

I.1. GENERALIDADES

Antiguamente el comercio era a base de un intercambio de productos el cual recibía el nombre de "Trueque", pero a medida que las necesidades del hombre fueron cambiando, se incluyeron los metales para obtener los productos, pero no todas las personas lo poseían, por lo que se hizo necesario el uso del crédito el cual tuvo sus orígenes en algunas Instituciones de Babilonia, Egipto y la India entre otros; sin embargo no aparecieron formalmente las "Cuentas por Cobrar" sino hasta la Edad Media en donde se utilizaron documentos como el pagaré y la letra de cambio por mencionar algunos, para garantizar el cobro. El siglo XII, marcó el inicio de estos documentos que eran una carta dirigida por una persona a otra pidiéndole que pagara una suma de dinero a una tercera, los documentos se fueron simplificando hasta llegar a su formato actual.

En el siglo XIV, únicamente se tenían apuntes aislados, pues todavía no se llevaba la contabilidad la cual surgió en el siglo XV y con el nacimiento de ella, aparecieron formalmente las "cuentas por Cobrar" las cuales se incluyeron en los registros contables en los libros Diario y Mayor, ocupando un renglón significativo dentro del Balance General.

Durante la Revolución Industrial en el siglo XVII, las "Cuentas por Cobrar" incrementaron considerablemente su movimiento, debido a que aumentó la actividad comercial e industrial al otorgar más créditos, para tener mayores posibilidades de venta.

El uso de las "Cuentas por Cobrar" se perfeccionó a finales del siglo XIX y principios del siglo XX en Estados Unidos, debido a su gran progreso industrial y en los procedimientos para el uso de ellas, quedando plasmadas en lo que se llama, "La filosofía de las cuentas" de donde varios países realizaron traducciones o adaptaciones, pero sin llegar a modificaciones fundamentales o de importancia; entre estos países se encuentra México.

Las "Cuentas por Cobrar" de una empresa representan reclamaciones contra otros conceptos de activos utilizables tales como: servicios, dinero o mercancías. La venta de artículos y/o servicios en la actualidad esta basada principalmente en operaciones de crédito, sin embargo el cobro tiene lugar algún tiempo después de la venta; la mayoría de las "Cuentas por Cobrar se originan de operaciones que se hacen dentro del ciclo comercial , y también pueden originarse, aunque con menos frecuencia, de operaciones tales como: ventas de activos fijos, venta de acciones de capital, préstamos y anticipos. Las "Cuentas por Cobrar" pueden estar apoyadas por instrumentos legales, como documentos pudiendo ser: letras de cambio y pagarés los cuales se utilizan cuando se realiza una venta a crédito, para garantizar el cobro; sin embargo puede ser que no se tenga la evidencia con documentos formales, como es el caso de los préstamos a funcionarios y empleados. En ambos casos se agrupan generalmente de acuerdo con su fuente, como sigue: "Cuentas por Cobrar" comerciales, que se originan de operaciones normales y "Cuentas por Cobrar" no comerciales, derivadas de diversas actividades que no corresponden al giro preponderante de la empresa.

Estas "Cuentas por Cobrar" deben reconocerse, solamente cuando exista la razonable certeza de la realización en forma de activos utilizables; éstas normalmente se aseguran cuando:

- En el momento de la venta del inventario, equipo, acciones de capital.*
- En cuanto se proporcionan los servicios.*

- Al momento en que se hacen los préstamos o anticipos, y,
- Cuando se incurre en pérdidas reembolsables.

Las "Cuentas por Cobrar" se expiden con el objeto de ser cobradas por su importe total; debido a las circunstancias económicas actuales, en muchas ocasiones solamente se cobrará parte de ellas y el resto en fecha posterior; al ocurrir esta situación, es de vital importancia registrar y llevar un buen control en la contabilidad con el propósito de que lo antes mencionado no llegue a causar problema alguno, las máximas autoridades de la empresa dictarán las políticas que deberán regular de manera general las operaciones de crédito de un empresa.

De lo anterior podemos decir, que las "Cuentas por Cobrar" deben registrarse al valor equivalente en dinero de los activos que se recibirán. Desafortunadamente, siempre que se hace una operación a crédito no se realizarán algunas "Cuentas por Cobrar", ya sea en parte o en su totalidad. El Contador por lo general reconoce la posibilidad sobre una base estimada, estableciendo una provisión para cuentas de cobro dudoso.

De acuerdo con el principio de valor histórico, las "Cuentas por Cobrar" deben registrarse al valor pactado del derecho exigible. Atendiendo al principio de realización, el valor pactado deberá modificarse, para reflejar razonablemente la cantidad que se espera obtener en efectivo, especie, crédito o servicio, de cada una de las partidas que lo integran, lo cual requiere que se le de efecto a los descuentos y a las bonificaciones, así como la estimaciones de cuentas que se consideren incobrables o de difícil recuperación.

I.2 CONCEPTOS DEL CREDITO

CREDITO. *El cambio de un valor actual por la promesa de un pago futuro.*

ACREEDOR. *Otorgante del crédito, persona física o sociedad mercantil que entrega un valor actual a cambio de una promesa de pago a futuro.*

DEUDOR. *Persona que recibe el valor presente y se compromete a pagarlo a futuro.*

VALOR ACTUAL. *El objeto que se intercambia y puede estar representado por mercancía, servicios o dinero.*

PROMESA. *Es la confianza, y constituye la esencia del crédito*

PAGO FUTURO. *Culminación y terminación de toda operación de crédito.*

Crédito es el cambio de un valor actual, sea mercancía, servicio o dinero por la promesa de un pago futuro, siendo éste la culminación y terminación de toda operación de crédito.

La confianza y el riesgo, constituyen la esencia del crédito, siendo éstas sus características inseparables.

Jurídicamente, el crédito es una promesa de pago, creándose así un vínculo jurídico entre el deudor, que es la persona que recibe el valor presente y se compromete a pagarlo a futuro y el acreedor u otorgante del crédito, que es la Persona Física o Sociedad Mercantil, que entrega un valor actual a cambio de una promesa de pago a futuro. El crédito puede o no, estipular

intereses; y por otra parte, concertarse con, o sin garantía real.

También se puede definir el crédito como el permiso para usar el capital de otro, con la ventaja de que los acreedores se mantienen ajenos a la administración de la Empresa.

Los créditos, tanto a corto plazo como a largo plazo, representan medios de FINANCIACION. Todo préstamo causa intereses, estipula un plazo para la restitución del capital.

I.3 CLASIFICACION DEL CREDITO

A continuación clasificaremos el crédito, en una de las formas más conocidas:

A) Atendiendo al sujeto a quién se le otorga:

Crédito Público. Es aquel que se otorga a personas de derecho público, representados por los préstamos que reciben los gobiernos a nivel federal, estatal, o municipal y a través de emisión de valores, para desarrollar obras de infraestructura, bienestar social, etc.

Crédito Privado. Es aquel que se otorga a los particulares, ya sea que se trate de personas físicas o morales. Existen muchas modalidades de crédito privado, entre las que sobresalen la compra-venta a crédito entre empresas mercantiles; las ventas a plazos, de los comerciantes a los particulares; el crédito que practican las instituciones de crédito entre sí y con los particulares.

B) Según el destino que se le da:

Crédito al Consumo. Es aquel que se destina a satisfacer las necesidades de consumo del acreditado. o también es aquel que se destina a fomentar el comercio que vende directamente al consumidor.

Crédito a la Producción. Es aquel que se destina a fomentar el desarrollo de las actividades productivas y a su vez, se divide en crédito a la industria agrícola y ganadera.

C) De acuerdo a las garantías que aseguran su recuperación:

Crédito con garantía personal. Es aquél que se otorga a una persona determinada, como consecuencia de su solvencia, para confiarle el usufructo de bienes durante un plazo determinado. En este caso la única garantía con que cuenta el acreditante, es la firma de la persona.

Crédito con garantía real. Es aquel que se otorga con base a los bienes que el acreditado afecta en garantía y que generalmente son con los que se adquieren cosas en que la garantía se otorga sobre bienes comprados anteriormente y que no tienen ninguna relación con el crédito mismo.

D) Por el plazo que se otorga:

Crédito a corto plazo. Es aquel que generalmente el que se otorga a menos de un año y que se utiliza principalmente para el consumo, la producción y las necesidades de caja.

Crédito a largo plazo. Es aquel que se pacta por lapsos mayores de un año y se utiliza principalmente para la adquisición de bienes de consumo duradero.

I.4 CLASIFICACION DE LA ACTIVIDAD CREDITICIA.

Esta clasificación se establece atendiendo al crédito como una actividad, a los usos que se hacen de él y a los elementos que intervienen.

Crédito de inversión. *Este tipo de crédito puede definirse como aquel que se otorga en especial con objeto de colocar capitales en manos de terceros, para recuperarlos en fecha distante de aquella en que se hizo la prestación, percibiendo adicionalmente un determinado interés. Por lo general, este tipo de crédito se origina de la necesidad de colocar capitales excedentes o improductivos cuyo poseedor no quiere ponerlos directamente en producción. Dentro del crédito de inversión quedan clasificadas las cantidades entregadas con garantía hipotecaria, las inversiones en bancos, en cuenta corriente con interés, etc.*

La inversión en acciones no se considera crédito de inversión, ya que no señala fecha para la devolución del capital invertido, ni interés pactado. Este tipo de inversión puede recuperarse o perderse, y generar o no utilidad.

Crédito Bancario. *Básicamente, una institución bancaria es una empresa creada para comerciar con el crédito. Decimos básicamente por que, además de las operaciones de crédito, este tipo de instituciones realiza otras (por ejemplo; manejo de cuentas de cheques, custodia de valores, operaciones de cambio de moneda, etc.) que pueden catalogarse como la verdadera base de la actividad bancaria. El objeto principal del crédito bancario es hacer funcionar las actividades de producción, distribución y consumo.*

Crédito Comercial o Industrial. *Por crédito entre comerciantes e industriales debe entenderse aquel en que uno de los bienes que da inicio a la operación de crédito está*

constituida por mercancía o servicios, donde se incluyen intereses y en las operaciones de préstamos hechas en dinero o títulos de crédito.

Crédito al consumidor. Es el que una empresa concede a su cliente al entregarle productos o servicios a cambio de recibir su valor, con o sin interés pactado u oculto, en una fecha futura.

1.5 IMPORTANCIA DEL CREDITO Y LA COBRANZA

IMPORTANCIA DEL CREDITO

La importancia de una relación y coordinación adecuadas entre la administración de crédito y cobranza con las ventas, ha dado origen, a que el funcionario de crédito tenga un amplio caudal de conocimientos y experiencia administrativa, financiera, crediticia, mercadotecnia, etc., que tiene como objetivo, hacer llegar un producto o servicio del fabricante al consumidor final, en condiciones óptimas de precio, servicio, distribución, etc.

En la actualidad, el empleo y utilización adecuados del crédito, nos permite los siguientes beneficios:

- Aumentar los volúmenes de VENTA, propiciando indirectamente el desarrollo tecnológico.*
- Incrementar la PRODUCCION de bienes y servicios, trayendo como consecuencia, una disminución en los costos unitarios.*
- Eleva el CONSUMO al permitir a determinados sectores socioeconómicos adquirir bienes y servicios, que no estarían a su alcance, si tuvieran que adquirirlos de contado.*
- Contar con FINANCIAMIENTO para el fomento o expansión de Empresas, creando con ésto un mayor número de fuentes de trabajo.*
- Producir una mayor UTILIDAD por medio de los factores del Capital de Trabajo (Dinero,*

Inventarios y Cartera).

-Ampliar y abrir nuevos MERCADOS al dotar de poder de compra a importantes sectores de la población.

-Fomenta el uso de todo tipo de servicios y la adquisición de bienes, estableciendo PLAZOS largos para pagarlos.

-Adquisición de MATERIA PRIMA.

-Para efectos de ISR son deducibles a través del Costo Financiero del Crédito los intereses pagados a una institución de crédito, como gasto normal del negocio.

-El CAPITAL es más productivo al aumentar los bienes producidos y consumidos.

-Aumento de EXPORTACIONES de bienes.

-La concesión de crédito a Empresas Industriales, permite a éstas, DESARROLLARSE con más rapidéz y seguridad.

-Como agente de producción, y como medio de cambio. el crédito juega un papel esencial en nuestra ECONOMIA.

El uso del crédito puede convertirse en abuso y la distinción entre ambas cosas, no es fácil de hacer.

Al obtener un crédito, debemos tener en cuenta tres fases en su administración, para garantizar los resultados.

- 1) Qué ha de hacerse ?*
- 2) Cómo va a hacerse?*
- 3) Ver que se haga y cómo se hizo*

Al otorgar un crédito, debemos tener en cuenta que en su uso esté acompañado del riesgo. El Gerente de Crédito debe evaluar los riesgos del crédito de acuerdo a las políticas de su Compañía.

Si todos dejaran de pronto de extender crédito, la economía del país experimentaría un colapso total e inmediato; las fábricas cerrarían, habría pánico en todos los Bancos, las tiendas irían a la quiebra.

Una sana administración de crédito, representa, sin lugar a dudas, una de las más útiles herramientas de VENTA. El Departamento de Crédito que forja un sentimiento de buena voluntad con los clientes, también logrará la cooperación y el respeto máximo del Departamento de Ventas. El Gerente de Crédito debe tener en cuenta, que al otorgar un buen crédito, se tiene asegurada la cobranza.

IMPORTANCIA DE LA COBRANZA

COBRO. El cobro es el factor que cierra el círculo normal ininterrumpido del movimiento financiero y administrativo de una Empresa. Debemos tener en cuenta que la participación y comunicación de todas estas áreas, son importantes en el desarrollo de una Empresa.

Mercadotecnia.

- Investigación de mercado*
- Diseño de productos o servicios.*
- Diseño de envases y empaques.*
- Análisis y establecimiento de marca.*
- Canales de distribución.*
- Administración de Ventas.*
- Publicidad.*
- Promoción de Ventas.*
- Relaciones Públicas.*

EMBARQUES

- Entrega fluida a tiempo y correcta*

CREDITO

- Administración, vigilancia, criterio, actualización y evaluación.*

VENTAS

- Mercado, competencia, incrementos, cambios necesarios.*

PRODUCCION

-Calidad ----Cantidad oportunamente

FACTURACION

-Documentación completa, correcta y oportuna

FINANZAS:

-Utilización de recursos propios , no ajenos.

COBRANZA

-Recuperación oportuna de Cartera.

*En resumen, la cobranza es el sistema administrativo que tiene por objeto principal y universal, **COBRAR OPORTUNAMENTE** el importe de las ventas en la fecha de vencimiento, mediante la coordinación y el desarrollo de los procesos administrativos, teniendo como resultado, la utilización de recursos propios, ya que los recursos externos, cuestan dinero, disminuyen la rentabilidad de operación, distorsionan el ciclo de rotación conveniente.*

*El ciclo de rotación, es lo que conocemos como **FLUJO DE INGRESOS, CICLO DE OPERACION, CICLO DE CAJA o CICLO DE UTILIDADES.***

1.6 LA SOLICITUD DE CREDITO

La solicitud de crédito viene a constituir uno de los documentos más importantes en la administración del crédito. Se puede decir que con este documento inicia el proceso del crédito. Nos aporta los datos que, una vez comprobados permiten conocer al solicitante de crédito, al proporcionarnos los elementos de juicio para aprobar, negar o modificar las condiciones del crédito solicitado.

Aún cuando no existe un formato estándar o de aceptación general, el estudio de la solicitud de crédito revela una serie de elementos fundamentales, concurrentes en la mayoría de los casos. Los datos y la extensión del documento deben basarse en el monto del crédito solicitado y guardan una estrecha relación con él. Así un crédito alto exigirá una investigación exhaustiva del solicitante, en tanto que un crédito pequeño requiere una investigación más sencilla.

Así mismo, la investigación y codificación de los datos aportados por el solicitante representa para el departamento de crédito y cobranza, un costo del cual deberá guardar una relación porcentual lógica con el monto del crédito por concederse.

A continuación se presentan los formatos más usuales para el control de las solicitudes de crédito; la solicitud de crédito, Diagrama del procedimiento de trámite de pedidos y autorización de créditos, Relación de Créditos autorizados y relación de Pedidos Detenidos no autorizados.

SOLICITUD DE CREDITO

CREDITO RECOMENDADO

CUENTA No

ZONA

APERTURA	REAPERTURA
-----------------	-------------------

Nombre o Razón Social _____
 Categoría: A () _____ % B () _____ % C () _____ %
 Plazo: _____ (días) Nombre de la Tienda _____ Giro _____ CED. EMP. _____
 Dirección: _____

Calle y No	Colonia	Población y Estado
Telefono	Zona Postal	Código Postal

REFERENCIAS COMERCIALES (Mínimas 3)

Razón Social	Dirección	Población	Teléfono

INFORME QUE LINEAS DE LA COMPETENCIA TRABAJA

BANCO (S) QUE OPERA:

Razón Social	Dirección	Población	Teléfono

SITUACION COMERCIAL:

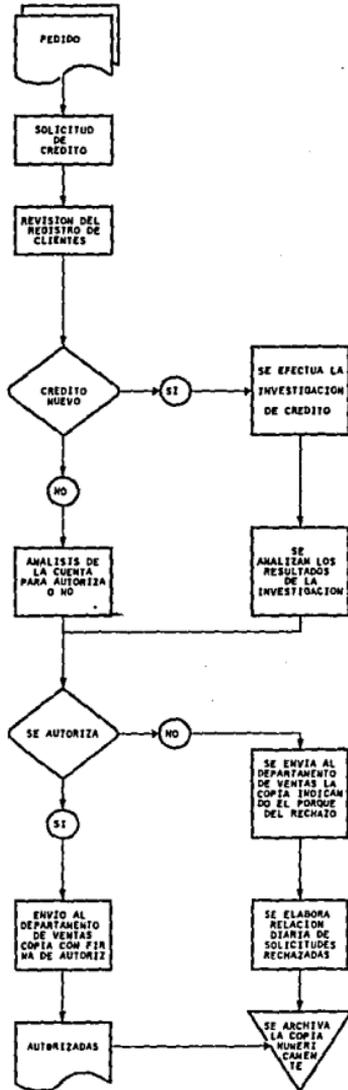
Valor aproximado del negocio _____ M2 que ocupa el local _____ No de Empleados _____
 Tiempo de establecido el negocio _____ (años) Si estuvo establecido a antes ¿ donde, como y cuándo ? _____
 ¿Tiene Sucursales? _____ ¿Cuántas, dónde? _____

COMENTARIOS: _____

PARA USO DEL DEPTO. DE CREDITO	
Recibo de Solicitud	
Cuenta No	Categoría
Pedidos	Ramo
Crédito	Fecha
Autorizado por: _____	

DIAGRAMA DE PROCESO DE TRAMITE DE PEDIDOS Y AUTORIZACION DE CREDITOS

SIMBOLOS UTILIZADOS



RELACION DE CREDITOS AUTORIZADOS

Número: _____

Solicitud		Cliente	Cliente		Importe		Observaciones
Núm	Fecha		Nuevo	Antiguo	Solicitud	Autorizado	

Departamento de
Crédito

Recibí
Departamento de Ventas

Recibí
Departamento de Facturación

Fecha de _____ a _____

Esta relación se debe elaborar por triplicado diaria o semanalmente, según las necesidades de la empresa, recabando la firma de la persona autorizada para recibirlo recibirlo y archivando el del departamento de crédito por orden número progresivo

I.7 ELEMENTOS DEL CREDITO

Hemos visto que el crédito es creer y confiar. La extensión masiva del crédito es esencial para mantener girando las ruedas de la economía. La confianza es muy bella, pero se debe abordar toda decisión de crédito con desconfianza, con suspicacia, con escepticismo, sin que el cliente se de cuenta, porque podríamos perderlo.

II.4.1 CARACTER

El gran financiero J. Pierpont Morgan opinó que la habilidad y la integridad proporcionan las mejores seguridades que es posible obtener, el hombre capaz y honorable pagará, hallará alguna forma de pagar, a pesar de cualquiera dificultad que pueda encontrar.

II.4.2 CAPITAL O CAPITAL CONTABLE NETO.

Qué tanto tiene de activo neto después de deducir el pasivo?, Qué tanto vale?, Si vende todo y paga todas sus deudas, Qué tanto le quedaría?, La prueba del capital o del Capital Contable neto es una prueba apropiada para la mayoría de los prestatarios comerciales, pero no muy útil en el caso de un minorista que trata con clientes individuales.

II.4.3 GARANTIA

Con qué activos cuenta, que pueda ignorarse para asegurar el pago del adeudo, activos que puedan embargarse y venderse si no paga?

II.4.4. CAPACIDAD O HABILIDAD DE PAGO

Esta es una prueba mucho más amplia e importante que el capital o la garantía. La capacidad es una medida no sólo de los activos, sino también de las percepciones pasadas y del poder de percepción futura, de la estabilidad y continuidad en el trabajo.

II.4.5 CONDICIONES ECONOMICAS.

La diferencia de los otros cuatro criterios, las condiciones económicas comprenden la consideración de factores externos a él. Existe la posibilidad de que sucesos económicos fuera de su control puedan afectar su capacidad de pago.

1.8 POLITICAS DE CREDITO

El principal problema de algunas empresas con respecto a su política de crédito es que en realidad no tiene política de crédito, siendo así que como ejemplo más usual tenemos que el personal de ventas determina quiénes califican para el crédito. Debido al interés inherente de los representantes de ventas (la obtención de una comisión), resultan ser personas poco indicadas para ejercer la facultad de otorgar crédito, aún cuando no puede negarse que un buen vendedor podrá ser un factor determinante para obtener información externa para la empresa.

La política de crédito deberá constar por escrito (es sumamente importante) y deberá poseer ciertas características. Las políticas deberán ser suficientemente generales como para que se puedan aplicar a una variedad de situaciones comunes; a través de períodos de tiempo (aquí depende la extensión de factores externos e internos como por ejemplo la situación económica del país).

Una política de crédito deberá equilibrar las metas de la empresa de incrementar las ventas, utilidades y prestigio, con las metas de crédito de proteger a la empresa y sus activos, recuperando las cuentas por cobrar y asegurando una utilidad.

La política de crédito deberá incluir directrices específicas respecto a cobranzas (cuándo iniciar, cuándo transferir, y qué procedimientos seguir), especialmente con respecto de pagos que se anticipan a la fecha de vencimiento, cuentas de clientes que se retrasan en sus pagos, cuentas malas, líneas de crédito, fechas de límite o de corte, descuentos no aprovechados, órdenes que se reciben.

Políticas de Crédito Conservadora o Liberal. La política de crédito de una empresa dependiendo de sus características podrá ser conservadora o liberal. Si es conservadora, habrá de proceder con mucha cautela en el otorgamiento del crédito, respecto al riesgo que habrá de asumir y en la cantidad que esté dispuesta a aceptar. Y por su política conservadora de crédito habrá de realizar una investigación detallada de todo solicitante antes de tomar una decisión.

Una empresa que por el contrario es de política liberal será menos escrupulosa, estando más dispuesta a asumir mayor cantidad de riesgo.

CAPITULO II**ANALISIS FINANCIERO****II.2. ANALISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS****SOLICITADOS AL CLIENTE**

El objetivo principal del análisis de los Estados Financieros para fines de Crédito, es el de formarse un juicio acerca de la solvencia económica de la persona física o moral que lo solicita y analizando sus activos determinar un respaldo suficiente que garantice dicho crédito.

Este capítulo trata de explicar lo indispensable que resulta el estudio sobre los aspectos financieros para tener la certeza de que dichas personas pagarán en forma oportuna y correcta.

En la actualidad, es imperioso el análisis de tipo financiero al solicitante de crédito, ya que hasta el grado en que se otorgue crédito en condiciones generosas, se tendrán comprometidos los fondos en cuentas por cobrar y se someterá la habilidad del Financiero para pagar las obligaciones contraídas. La adecuada administración financiera de las cuentas por cobrar, se ve reflejada en dos aspectos fundamentales: 1) El saldo de esta cuenta, debe ser proporcional a la Estructura Financiera de la Empresa. 2) Recuperación de la cartera en los plazos establecidos por la empresa. Mencionaremos algunos aspectos que afectan y ocasionan excesos en la inversión en cuentas por cobrar; entre los principales tiene:

**FACTORES
EXTERNOS**

- a) Mala situación económica en general (CRISIS)
- b) Mala situación del mercado en particular

**FACTORES
INTERNOS**

- a) Políticas inadecuadas de Crédito y Cobranza
- b) Políticas inadecuadas de ventas

Los Estados Financieros son representaciones numéricas, cuyo objetivo primordial es "MOSTRAR" la situación financiera del negocio, por un período determinado o a una fecha dada. Financiero por finanzas, que viene siendo la técnica o forma de conseguir dinero necesario, para efectuar las operaciones del negocio y administrarlo correctamente, para llevarlas a buen fin.

Los usuarios de los Estados Financieros más comunes, son los Administradores, Acreedores, Inversionistas, Gobierno, Etc., los cuales los utilizan para fines específicos :

ESTADOS FINANCIEROS APLICADOS AL ANALISIS DEL CREDITO.

A) ESTADOS FINANCIEROS PRINCIPALES O BASICOS:

- 1) Estado de Situación Financiera*
- 2) Estado de Resultados*
- 3) Estado de Cambios en la Situación Financiera*
- 4) Estado de Variaciones de Capital Contable*

B) SECUNDARIOS O AUXILIARES:

- 5) Estado de Costos de Producción y Ventas*
- 6) Relaciones Analticas de los Estados Principales*

A) PRINCIPALES O BASICOS:

1) Estado de Situación Financiera: también conocido como Balance General, tiene como objetivo primordial presentar "LA SITUACIÓN FINANCIERA" -cómo está- de una empresa a una fecha determinada- por eso, se le conoce como un Estado Financiero Estático -cuyos elementos componentes, son el ACTIVO (lo que tiene el negocio), el PASIVO (a quien le debe) y el CAPITAL (aportación).

2) Estado de Resultados: conocido también como Estado de Pérdidas y Ganancias, nos muestra las operaciones del negocio de un período determinado -por tal razón se le conoce como un Estado Financiero Dinámico-.

3) Estado de Cambios en la Situación Financiera o Estado de Origen y Aplicación de Recursos: nos muestra la fuente de recursos del negocio, así como la aplicación (utilización) de los mismos, en un período determinado.

4) Estado de Variaciones de Capital Contable: tiene por objeto mostrar los cambios que sufre el Capital Contable del negocio, en un período determinado.

B) SECUNDARIOS O AUXILIARES:

5) El Estado de Costos de Producción y Ventas: nos muestra el valor de los elementos que se utilizaron desde la producción hasta la venta de los productos o mercancías, éste es por un período determinado (Estado Financiero Dinámico).

6) Relaciones Analíticas: *Se efectúan generalmente de determinados rubros o conceptos de cada Estado Financiero, por ejemplo en un Balance General cuentas colectivas (clientes, proveedores, etc.), activos fijo, préstamos recibidos, en el Estado de Resultados (las ventas netas, gastos de operación, etc.), son de gran utilidad, por mostrar a detalle, ciertos aspectos del negocio que se deseen conocer.*

**UTILIDAD DE LOS ESTADOS FINANCIEROS
PARA LOS USUARIOS MAS COMUNES:**

-PROVEEDORES: *Para su análisis crediticio (aunque generalmente no se usa)*

-ADMINISTRADORES: *Para analizar los resultados obtenidos en su gestión al frente del negocio, corregir deficiencias y/o incrementar los buenos resultados en áreas determinadas.*

-INVERSIONISTAS: *Ver a groso modo, la marcha del negocio. Participar en el capital del negocio. Se dice (la mayoría de las veces, ciertamente) que el renglón que más les interesa , es el de los resultados del ejercicio y anteriores (utilidades o pérdidas):*

-ACREEDORES: *Sobre todo, para ver si otorgan préstamos o incrementan o disminuyen condiciones a los mismo (por ejemplo: fecha de pago, cláusulas restrictivas como: monto, número de préstamos en un año, avales, etc.).*

-TRABAJADORES: *Para que conozcan los resultados logrados por su producción en caso de utilidades (aunque esta práctica está muy restringida y generalmente se da a través de su sindicato).*

II.3 METODOS DE ANALISIS UTILIZADOS

II.3.1 METODO DE RAZONES SIMPLES.

Se aplican principalmente para estudiar la posición del cliente a corto plazo.

-RAZON. Es el resultado de la relación entre dos cantidades, para señalar cuántas veces una de ellas contiene a la otra.

Por lo tanto, el método de razones simples consiste en la comparación de las cifras o grupos de cifras de los Estados Financieros con el fin de establecer la interdependencia lógica entre una y otra.

Si vemos las partidas en forma aislada (o una sola), nos dan poco margen para analizarlas, por eso, al compararse con otras partidas, se logra un análisis más profundo y valioso, ya que dichas comparaciones tendrán la cualidad de tener relación entre sí.

Este método será de gran valía para analizar los Estados Financieros y mostrarnos los puntos débiles del negocio, los cuales será fácil comprender.

No existe un número determinado de razones simples para cada negocio, eso depende del negocio de que se trate, tomando en cuenta sus propias características, no existe un modelo o estándar definido.

CLASIFICACION DE LAS RAZONES SIMPLES

A) RAZONES ESTATICAS. Son las que se establecen entre partidas o grupo de partidas del Estado de Situación Financiera.

B) RAZONES DINAMICAS. Se obtienen relacionando las partidas o grupo de partidas del Estado de Resultados.

C) RAZONES ESTATICODINAMICAS. Se obtienen relacionando las partidas o grupo de partidas del Estado de Resultados con el Estado de Situación Financiera o viceversa.

A continuación se presentan las razones simples que se pueden utilizar con fines de Estudio de Crédito más conocidas:

A) ANALISIS DE SOLVENCIA

B) DETERMINACION DEL CICLO FINANCIERO

C) ANALISIS DE LA ESTABILIDAD

D) ANALISIS DE LA PRODUCTIVIDAD

A) ANALISIS DE SOLVENCIA.

1) CAPITAL DE TRABAJO: Que las obligaciones a corto plazo serán pagadas primordialmente con los saldos de efectivo, recuperación de las cuentas por cobrar y ventas de inventarios.

La formula es: dividir el activo circulante entre el pasivo a corto plazo. Dependerá de las características de las operaciones de cada empresa, para dar una interpretación correcta al Capital de trabajo (generalmente, se da una medida como base de dos a uno).

$$\text{CAPITAL DE TRABAJO} = \frac{\text{ACTIVO CIRCULANTE}}{\text{PASIVO CIRCULANTE}}$$

En términos generales o simples, esta relación indica si el pasivo circulante está "CUBIERTO" por el activo circulante.

2) RAZON RIGIDA: PRUEBA DEL ACIDO:

También conocida como Liquidéz inmediata, por ser muy severa, ya que "MIDE" la capacidad del negocio para cubrir todas sus obligaciones a corto plazo con sus recursos de inmediata realización (activo disponible) caja, bancos e inversiones y las cuentas por cobrar, liquidables al momento.

$$\text{PRUEBA DEL ACIDO} = \frac{\text{ACTIVO CIRCULANTE} - \text{INVENTARIOS}}{\text{PASIVO A CORTO PLAZO}}$$

Si un negocio tiene la capacidad inmediata de pagar su Pasivo Circulante, se dice que está GARANTIZADO. Aunque depende en demasía del tipo de negocio de que se trate (a algunos negocios no les conviene tener tanto disponible por su tipo de operación).

La Prueba del Acido tampoco tiene una medida específica, por lo general se toma UNO A UNO, ésto se convierte en relativo al tomar las características de cada empresa en específico.

BJ RAZONES SIMPLES QUE SE UTILIZAN PARA COMPROBAR LA DURACIONES DEL CICLO FINANCIERO DE LA EMPRESA.

A continuación se describen de manera enunciativa las más conocidas.

1) ROTACION DE INVENTARIOS.

Rotación. Es la frecuencia o número de veces que un período dado, suceden ciertas operaciones; entonces la rotación de inventarios es el número de veces que las mercancías o artículos que comercializa han sido reemplazados.

Por ejemplo, tenemos el caso de las Comercializadoras o Distribuidoras, donde la rotación de sus inventarios es alta, lo cual se compensa con el margen de utilidad bajo, el cual es compensado como se mencionó, con un volumen alto de ventas.

En una empresa industrial, la rotación de inventarios es más baja, lo cual no es indicativo de bajo rendimiento, ya que aquí los márgenes de utilidad son más altos.

Debe tomarse en cuenta que en ambos casos, es producto de los recursos y características del tipo de empresa.

FORMULAS U OPERACIONES DE EMPRESA COMERCIAL (Generalmente sólo revende)

$$\text{ROTACION DE INVENTARIOS} = \frac{\text{COSTO DE VENTAS}}{\text{PROMEDIO DE SALDOS DE ARTICULOS TERMINADOS}}$$

FORMULAS U OPERACIONES DE EMPRESA INDUSTRIAL (Generalmente "Transforma" - Produce y vende)

$$\text{ROTACION DE MATERIAS PRIMAS} = \frac{\text{COSTO DE MATERIA PRIMA UTILIZADA}}{\text{PROMEDIO DE SALDOS DE MATERIAS PRIMAS}}$$

$$\text{ROTACION DE PRODUCCION EN PROCESO} = \frac{\text{COSTO DE PRODUCCION}}{\text{PROMEDIO DE SALDOS DE PRODUCCION EN PROCESO}}$$

$$\text{ROTACION DE ARTICULOS TERMINADOS} = \frac{\text{COSTO DE VENTAS}}{\text{PROMEDIO DE SALDOS DE ARTICULOS TERMINADOS}}$$

Existe sobreinversión de inventarios al haber una rotación lenta en relación con el volumen de ventas y rotación eficiente demuestra excelente volumen de ventas.

A continuación, se presenta la manera de conseguir el tiempo promedio que permanecen en los almacenes los inventario.

360

ROTACION DE MATERIAS PRIMAS

360

ROTACION DE PRODUCCION EN PROCESO

360

ROTACION DE ARTICULOS TERMINADOS

2) ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR. Nos indica el número de veces que se ha recuperado el saldo de cuentas por cobrar en el ejercicio.

ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR = $\frac{\text{VENTAS NETAS A CREDITO}}{\text{PROMEDIO DE SALDOS DE CLIENTES}}$

La obtención de la rotación de cuentas por cobrar en días que nos permite conocer el tiempo promedio que tarda la cartera, nos lo muestra la siguiente operación:

360

ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR

Estas operaciones nos permiten conocer el ciclo financiero de la empresa, que es el tiempo promedio en que los recursos de la empresa se invierten en materia primas, continúa con el proceso productivo, permanece en inventarios terminados, se convierten en Cuentas por Cobrar, terminando el ciclo en Dinero.

C) RAZONES SIMPLES PARA COMPROBAR LA ESTABILIDAD DEL NEGOCIO.

1) Endeudamiento:

Nos permite la obtención del grado de endeudamiento de la empresa, en relación a su Capital Contable. Es el coeficiente que muestra la DEPENDENCIA ECONOMICA entre propietarios y diversos acreedores, por los Financiamientos obtenidos.

Existe una tendencia muy marcada que considera el Pasivo Total en relación de UNO A UNO con el Capital Contable (no debe ser superior el primero) como máximo, con la finalidad de garantizar los derechos de terceros.

$$\text{ENDEUDAMIENTO} = \frac{\text{PASIVO TOTAL}}{\text{CAPITAL CONTABLE}}$$

D) RAZONES SIMPLES QUE SE UTILIZAN PARA COMPROBAR LA PRODUCTIVIDAD DEL NEGOCIO.

1.- RENDIMIENTO DE CAPITAL CONTABLE:

Su objetivo es medir el rendimiento de cada peso de Capital Contable Inicial, para determinar exactamente el porcentaje de utilidad que se obtiene.

$$\text{RENDIMIENTO DE CAPITAL CONTABLE} = \frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{CAPITAL CONTABLE - UTILIDAD NETA}}$$

II.3.2 METODO DE RAZONES ESTANDAR

Las razones en fôrma aislada en ocasiones, carecen de significado, ya que solamente muestran el número de veces que una cantidad contiene a la otra. Esta limitación dió origen al método de Razones Estándar, cuyo objetivo es el establecimiento de medidas de comparación Definidas-Específicas- que se utilizan como instrumentos de control y como medida de eficiencia, ya que se comparan los índices reales para determinar el nivel de operaciones del negocio en relación con el estándar establecido.

1) RAZONES - ESTANDAR INTERNAS:

Tiene como base, la recopilación de razones simples calculadas por la empresa en forma consistente durante varios años.

Ya obtenidos los distintos coeficientes de la misma razón, su suman y el resultado se divide entre el número de ellas para obtener su promedio.

2) RAZONES - ESTANDAR EXTERNAS:

Se determinan recopilando razones simples de varias empresas del mismo RAMO para obtener el promedio de todas ellas y compararlas con las razones simples obtenidas en el análisis e interpretación de los Estados Financieros de la empresa y finalmente conocer su situación en relación con las demás empresas semejantes.

A continuación, se mencionan las características que deben tener las empresas para determinar las razones estándar:

1) Que se dediquen a la misma actividad, vendiendo y/o fabricando productos iguales o semejantes.

2) Localizados en la misma zona geográfica -y por la tanto económica-.

3) Con estructura financiera semejante

4) Sistemas y procedimientos técnicos y administrativos semejantes.

5) Activo fijo similar.

Es de comentar para obtener una mayor exactitud, la utilización de un gran número de factores correspondientes todos a una misma fecha.

II.3.3 METODO DE TENDENCIAS

Este método consiste en revelar las "Tendencias" de las operaciones realizadas en determinado período de la vida de las empresas.

En el análisis de crédito es de gran utilidad, ya que nos permite ver la trayectoria a través de los años de cualquier empresa, al permitir comparaciones y obtener variaciones en cada uno de los renglones de los Estados Financieros a analizar, obteniendo los resultados a través de porcentajes.

Técnicamente este método consiste en la comparación de tres o más Estados Financieros, que abarquen períodos iguales y sucesivos, tomándose como punto de referencia o base un período determinado, el cual será considerado como IDEAL por ser el más representativo de las operaciones de la empresa.

A este año base se le asigna un valor de 100, el cual será la base para las comparaciones.

Posteriormente, se obtiene en porcentaje de los renglones de los ejercicios motivo de comparación, dividiendo cada uno de sus valores entre los del año base y sus resultados se multiplican por cien.

El resultado obtenido se compara con la base de 100, siendo la diferencia de más o menos, indicadora de la tendencia de la empresa. Ejemplo:

(N\$)

AÑOS	VENTAS	%	COSTOS	%	GASTOS DE OPERACION	%
1989	50,000	100	30,000	100	1,500	100
1987	48,000	96	29,700	99	1,450	97
1988	51,000	102	30,000	100	1,530	102
1990	52,000	104	31,720	106	1,540	103
1991	56,364	113	34,560	115	1,700	113

II.3.4. METODO DE REDUCCION DE CIFRAS A PORCENTAJES INTEGRALES

Consiste en determinar en PORCENTAJES (parte proporcional) cada uno de los elementos de los Estados Financieros, tomando como base al total, que es representado por el 100%.

Mediante este análisis, se puede observar si el Estado de Situación Financiera en algún renglón, tiene una acumulación o distorsión de recursos, o determinar si está débil en relación con el activo total, y ver si ésta presunta debilidad es normal o es un desequilibrio financiero.

De alguna manera, existe limitación de los Estados Financieros por reflejar sólo cifras, lo cual obliga al analista a realizar investigaciones más a fondo, para obtener información más detallada de la empresa.

Tampoco se tiene o existe en la actualidad una medida establecida que indique que el porcentaje obtenido es el adecuado o no, sino que se califica de acuerdo con un estudio general (y/o analítico) que se hace de la empresa.

A continuación se presenta la aplicación de este método a un Estado de Resultados donde podremos apreciar el porcentaje de cada renglón como Costos y Gastos y su comparación con las Ventas Netas y éstas con la Utilidad antes de impuestos, lo cual permite la evaluación del rendimiento.

CIA X, S.A. DE C.V.

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DE 1991

(N\$)

ACTIVO

Caja, Bancos e Inversiones	5,900	5%
Clientes	35,000	28%
Otras Cuentas por Cobrar	6,000	5%
	-----	-----
Suma del Activo Disponible	46,900	38%
Inventario	26,000	21%
	-----	-----
Suma del Activo Circulante	72,900	59%
Activo Fijo	42,000	34%
Otros Activos	9,100	7%
	-----	-----
SUMA TOTAL DEL ACTIVO	124,000	100%
	=====	=====
PASIVO		
Pasivo Circulante	55,000	45%
Préstamos a Largo Plazo	9,000	7%
	-----	-----
SUMA TOTAL DEL PASIVO	64,000	52%
CAPITAL CONTABLE		
Capital Social	40,000	32%
Utilidad del Ejercicio	20,000	16%
	-----	-----
SUMA TOTAL CAPITAL CONTABLE	60,000	48%
SUMA PASIVO MAS CAPITAL CONTABLE	124,000	100%
	=====	=====

COMPAÑIA X, S.A. DE .C.V
 ESTADO DE RESULTADOS DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1991
 (N\$)

VENTAS NETAS	166,667	100%
COSTO DE VENTAS	116,667	70%
UTILIDAD BRUTA	50,000	30%
GASTOS DE OPERACION	25,000	15%
RESULTADO DE OPERACION	25,000	15%
OTROS GASTOS O (PRODUCTOS)	2,500	1%
RESULTADO DEL EJERCICIO (Antes de Impuestos)	22,500	13%
I.S.R. Y P.T.U.	2,500	1%
RESULTADO DESPUES DE IMPUESTOS	20,000	12%

II.3.5 METODO DE AUMENTO Y DISMINUCIONES

En este método, se comparan cifra homogéneas correspondientes a dos o más fechas, obteniéndose de la comparación una diferencia positiva o negativa, tomando como base el término más antiguo.

Es necesario por lo tanto, partir de un Estado de Situación FINANCIERA COMPARATIVO y un Estado de Resultados COMPARATIVO.

Se necesita información complementaria o adicional que permita un mejor análisis tal como los siguientes datos lo muestran.

- a) La existencia o no de recursos ociosos de la empresa.*

- b) Si los cambios en los saldos de los clientes están en proporción a los cambios en el volumen de operaciones.*

- c) Si los aumentos de Pasivo a Corto Plazo son proporcionales a los aumentos de activo circulante.*

- d) Cambios significativos en el Activo Fijo aumentos y/o bajas.*

- e) Si las obligaciones a Largo Plazo permanecen estables o tienden a la baja.*

f) Si se ha aumentado el Capital Social con recursos propios o capitalizando utilidades y si se tiene una adecuada reinversión de utilidades.

Contando con estos elementos adicionales, el estado de Situación Financiera comparativo mostrará los cambios habidos en la empresa y la tendencia que ésta sigue en sus inversiones, dándonos las bases para opinar acerca de su Situación Financiera y la estructura de los recursos que maneja.

En el Estado de Resultados Comparativo, al interpretar los cambio registrados es más delicado, pues las variaciones pueden deberse a factores tales como:

- a) Cambios en el volumen de unidades vendidas.*
- b) Cambios en el precio de venta*
- c) Cambios en Costo de Ventas.*

Se puede interpretar como un método de aplicación sencilla, más si no se cuenta con la información adicional suficiente, las interpretaciones a los juicios que se formen de los cambios, pueden ser equívocos y el análisis de la Situación Financiera no alcanzará los fines que se persigan.

CIA. X, S.A. DE C.V.
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE
DE 1990 Y 1991
(N\$)

ACTIVO	1990	1991	AUMENTO O (DISMINUCION)
Circulante			
Caja y Bancos	1,517	1,000	(517)
Inversiones	2,079	9,174	7,095
Cuentas por Cobrar	3,640	1,000	(2,640)
Inventarios	7,583	7,636	53
	<u>14,819</u>	<u>18,810</u>	<u>3,991</u>
Suma	14,819	18,810	3,991
FIJO	<u>4,359</u>	<u>6,188</u>	<u>1,829</u>
TOTAL ACTIVO	<u>19,178</u>	<u>24,998</u>	<u>5,820</u>
PASIVO			
Proveedores	4,550	1,000	3,550
Préstamos	7,583	4,000	3,583
Préstamos a Largo Plazo	- o -	3,000	(3,000)
	<u>12,133</u>	<u>8,000</u>	<u>4,133</u>
TOTAL PASIVO	12,133	8,000	4,133
CAPITAL CONTABLE			
Capital Social	3,931	3,931	- o -
Resultado Ejercicio Ant.	3,114	876	2,238
Resultado del Ejercicio	- o -	12,191	(12,191)
	<u>7,045</u>	<u>16,998</u>	<u>(9,953)</u>
TOTAL CAPITAL CONTABLE	7,045	16,998	(9,953)
SUMA PASIVO MAS CAPITAL CONTABLE	<u>19,178</u>	<u>24,998</u>	<u>(5,820)</u>

CIA X, S.A. DE C.V.
 ESTADO DE RESULTADOS COMPARATIVO
 DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1990 Y 1991

	1990	1991	AUMENTO O (DISMINUCION)
Ventas	42,000	56,364	14,364
Costo de Ventas	(31,720)	(34,560)	2,840
	-----	-----	-----
Utilidad Bruta	10,280	21,804	11,524
Gastos de Operación	(1,540)	(1,700)	160
	-----	-----	-----
Utilidad de Operación	8,740	20,104	11,364
Otros Gastos o Productos	(63)	(61)	(2)
	-----	-----	-----
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	8,677	20,043	11,366
I.S.R. Y P.T.U.	5,563	7,852	2,289
	-----	-----	-----
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS	3,114	12,191	9,077
	=====	=====	=====

II.3.6. ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACION FINANCIERA

(BOLETIN B-12)

El Boletín B - 12 "Objetivos de los Estados Financieros", nos dice en el párrafo 1o, que conforme a principios de contabilidad generalmente aceptados, el Estado de Cambios en la Situación Financiera , constituye un estado financiero básico, tiene por objetivo el proporcionar información relevante y condensada, relativa a un periodo determinado para que los usuarios de los Estados Financieros, tengan elementos adicionales a los proporcionados por los otros estados financieros, para:

a) Evaluar la capacidad de la empresa para generar recursos.

b) Evaluar la Capacidad de la Empresa, para cumplir con sus obligaciones, para pagar dividendos, y en su caso para anticipar la necesidad de obtener financiamiento.

c) Evaluar los cambios experimentados en la Situación Financiera de la empresa derivado de transacciones de inversión y financiamientos ocurridos durante el periodo.

"Para efectos del Boletín B-12, el Estado de Cambios en la Situación Financiera, es el Estado Financiero básico que muestra en pesos constantes los recursos generados o utilizados en la operación, los cambios principales ocurridos en la estructura financiera de la entidad y su reflejo final en el efectivo e inversiones temporales a través de un periodo determinado" (1) el Boletín B-12, tiene vigencia a partir de los ejercicios que se iniciaron el 1 de Enero de 1990.

Se da un ejemplo del Estado de Cambios en la Situación Financiera (B-12).

CIA X, S.A.
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA COMPARATIVO
AL 31 DE DICIEMBRE DE LOS AÑOS DE 1990 Y 1991

CONCEPTO	DIC 1990	DIC 1990*	DIC 1991	GENERACION O (USO) DE REC.
BANCOS	1,277	1,517	1,000	517
INVERSIONES	1,750	2,079	9,174	(7,095)
CTAS X COBRAR	3,064	3,640	1,000	2,640
INVENTARIOS	6,384	7,583	7,636	(53)
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE	12,475	14,819	18,810	(3,991)
ACTIVO FIJO DEP. ACUMULADA	4,586 (917)	5,448 (1,089)	9,386 (3,198)	(3,938) 2,109
ACTIVO FIJO N.	3,669	4,359	6,188	(1,829)
TOTAL ACTIVO	16,144	19,178	24,998	(5,820)
PROVEEDORES	3,830	4,550	1,000	(3,550)
PRESTAMOS	6,384	7,583	4,000	(3,583)
PREST. LARGO P	- 0 -	- 0 -	3,000	3,000
TOTAL PASIVO	10,214	12,133	8,000	(4,133)
CAPITAL SOCIAL	3,309	3,931	3,931	- 0 -
RESULT DEL EJ	- 0 -	- 0 -	12,191	12,191
RESULT EJ ANT	2,621	3,114	876	(2,238)
TOTAL CAP CONT	5,930	7,045	16,998	9,953
SUMA PASIVO + CAPITAL CONT.	16,144	19,178	24,998	5,820

*EL ESTADO DE SITUACION FINANCIERA DE 1990, SE EXPRESO EN PESOS DE PODER ADQUISITIVO DE 1991, MULTIPLICANDOLO CADA UNA DE SUS CIFRAS POR LA INFLACION DE 1991 ADICIONADA A LA UNIDAD (1.1879)

CIA X, S.A.
 ESTADO DE RESULTADOS DEL 1 DE ENERO DE 1991
 AL 31 DE DICIEMBRE DE 1991

(N\$)

VENTAS	56,364
COSTO DE VENTAS	(34,560)

UTILIDAD BRUTA	21,804
GASTOS DE OPERACION	(1,700)

UTILIDAD DE OPERACION	20,104
OTROS GASTOS DE OPERACION	(61)

UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	20,043
I.S.R. Y P.T.U.	(7,852)

UTILIDAD NETA	12,191
	=====

CIA X, S.A.
 ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACION FINANCIERA
 DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1991
 (N\$)

OPERACION

Utilidad Neta	12,191
---------------	--------

Partidas aplicadas a resultados que no requirieron la utilización de recursos:

Depreciación	2,109
--------------	-------

Sub-Total	14,300
-----------	--------

Disminución de cuentas por cobrar	2,640
Aumento en inventarios	(53)
Disminución de proveedores	(3,550)

RECURSOS GENERADOS POR LA OPERACION	13,337
-------------------------------------	--------

FINANCIAMIENTO

Emisión de obligaciones	3,938
Amortización de términos reales de las obligaciones	(938)
Amortización de términos reales de préstamos	(3,583)
Pago de dividendos	(2,238)

RECURSOS UTILIZADOS EN ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO	(2,821)
--	---------

INVERSION

Adquisiciones de activo fijo	3,938
------------------------------	-------

RECURSOS UTILIZADOS EN ACTIVIDADES DE INVERSION	3,938
---	-------

AUMENTO DE EFECTIVO	6,578
---------------------	-------

EFECTIVO E INVERSIONES TEMPORALES AL PRINCIPIO DEL PERIODO	3,596
--	-------

EFECTIVO E INVERSIONES TEMPORALES AL FINAL DEL PERIODO	10,174
--	--------

CAPITULO III

CUENTAS INCOBRABLES

Inevitablemente y por las razones que se quieran mencionar en la mayoría de las empresas se presenta este caso después de pasar por los distintos procesos de cobranza que son desde las cartas cobranza solicitando el pago conservando la buena relación comercial hasta la aplicación de todas las aptitudes y experiencias del personal de cobranza, sin obtener respuesta satisfactoria del cliente, en estos casos se alcanza lo que se conoce como etapa final del cobro que es cuando los procedimientos normales no dan los resultados esperados y se hace necesaria la asistencia legal, la cual por medio de un juicio determinará si se considera una cuenta incobrable o si se realiza el cobro por otro medio

III.1 REQUISITOS FISCALES

Para conocer la cuenta como incobrable y facilitar la deducción fiscal es responsabilidad del departamento demostrar la notoria imposibilidad práctica de cobro que según la ley del I. S. R. se demuestra:

- Cuando el cliente no tiene bienes embargables.*
- Cuando el cliente haya fallecido o desaparecido sin dejar bienes.*
- Cuando sea declarado en quiebra.*
- Si el monto no excede de 60 veces al salario mínimo del D.F. y han transcurrido dos años del vencimiento.*

III.2 RESERVA PARA CUENTAS INCOBRABLES.

La reserva para cuentas incobrables es una provisión de gasto la cual debe estar soportada por un análisis de la cartera identificando cuentas que podrían representar una notoria imposibilidad de cobro.

El departamento de crédito y cobranza después de analizar su antigüedad de saldos, determina y evalúa las cuentas y proporciona esta información a contabilidad para que se realicen los registros correspondientes provisionando el gasto y mostrando esta reserva disminuyendo las cuentas por cobrar con una cuenta complementaria de activo como se muestra a continuación.

Cuenta	Concepto	Debe	Haber
5300	Gastos de Venta	100.00	
2106	Reserva para Cuentas Inc		100.00
	Sumas Iguales	100.00	100.00

III.3 SU CANCELACION

Después de que por medio de un juicio legal se ha considerado una cuenta como incobrable o bien que se considere así por cualquiera de las causas que marca la ley, se debe informar a contabilidad para que proceda a hacer los registro correspondientes mostrándoles y soportando la decisión tomada.

El departamento de crédito y cobranza cancelará de su cartera esta cuenta y contabilidad registrará contra su reserva de cuentas incobrables la cancelación de su cuenta por cobrar como se muestra a continuación.

Cuenta	Concepto	Debe	Haber
2106	Reserva para Cuentas Inc.	100.00	
1103	Cliente		100.00
	Sumas Iguales	100.00	100.00

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

III.4 OPINION DE LOS AUDITORES EXTERNOS.

Cuando los auditores externos revisan este rubro de los Estados Financieros consideran que si una cuenta por cobrar ha rebasado el plazo de crédito establecido, esta cuenta debe provisionarse como de cobro dudoso, la confirmación de los deudores en el conocimiento de su deuda no asegura su cobranza por este motivo los auditores deben asegurarse y revisar los procedimientos y políticas para validar que el monto de esta reserva sea razonable.

El departamento de crédito y cobranza debe soportar con una integración por cliente, monto y días de vencimiento el importe de su reserva y explicar cuál es el procedimiento y los motivos considerados, pero también deben ser aceptados los comentarios de los auditores externos para que con una retroalimentación se logre una concertación en el importe que debe ser provisionado en esta reserva.

III.5 CONTROL DE LAS CUENTAS EN PODER DE LOS ABOGADOS.

La cobranza legal se llevará a cabo con todos los clientes que lo ameriten por tener un saldo pendiente y que la compañía esté corriendo el riesgo de perderlo sino se toma una acción judicial de cobro de manera enérgica, para lo cual el departamento de crédito y cobranza tiene la responsabilidad de contactar con los abogados, a los cuales debe entregar las facturas y las notas de cargo originales o en su caso los contrarecibos que amparan estos documentos junto con la evidencia de la mercancía que puede ser el talón del flete, la remisión o la misma factura soportadas con sello o firma de que recibieron la mercancía, se debe abrir un expediente con copia de toda la documentación involucrada por cada cliente que se encuentre en esta penosa, molesta y costosa situación debiendo ejercer un absoluto control de las cuentas que se entreguen para su trámite judicial.

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
"CUAUTITLAN"**

CONCLUSIONES

El efectivo es el primer elemento en el ciclo de cobros y pagos, por lo que se debe tener mucho cuidado en la administración de la cobranza, haciéndose necesario e indispensable contar con personal capacitado en el área de crédito y cobranza, para lograr el objetivo primordial: Cobrar oportunamente sin perder el cliente. Una sana administración de crédito representa sin lugar a dudas, una de las más útiles herramientas de venta, ya que al fijar los precios de venta (actividad central de toda empresa) se debe tomar en cuenta el margen de utilidad que permita tener utilidades finales, después de haber considerado los costos y gastos por erogar

El ciclo de operaciones nos permite apreciar la utilización del efectivo generado por las cuentas por cobrar en pasivos a corto plazo, mientras que para la adquisición de activos fijos normalmente se consigue con fuentes de financiamiento a largo plazo.

El análisis financiero permite garantizar la recuperación del crédito otorgado al solicitante. Los Estados Financieros básicos que servirán como fuente de información para la correcta evaluación de un proyecto son: el Estado de Situación Financiera, el Estado de Resultados y el Estado de Cambios en la Situación Financiera.

La adecuada instrumentación de políticas crediticias permitirán a una organización medir e identificar la eficiencia en sus cuentas por cobrar.

BIBLIOGRAFIA

1) CONTABILIDAD FINANCIERA

Guajardo, Cantú Gerardo

Primera edición, 1991

Mc Graw-Hill Interamericana de México, S.A. de C.V.

2) ADMINISTRACION FINANCIERA BASICA

J. Gitman Lawrence

Lito Offset California

México

3) EL ARTE BASICO DE LA DIRECCION FINANCIERA

León Simons

Primera edición, 1976

Logos Consorcio Editorial, S.A.

México

4) ADMINISTRACION FINANCIERA

Robert W Jhonson

Tercera edición, 1968

Cía, Editorial Continental, S.A.

México

5) ELEMENTOS DE ADMINISTRACION DE CREDITO Y COBRANZA

Villaseñor, Fuente Emilio

Tercera edición, 1989

Trillas, S.A. de C.V.

México

6) CREDITO Y COBRANZAS

Wiley John Seder

Cuarta edición, 1990

Continental, S.A. de C.V.

México

7) CREDITOS Y COBROS

Zapico, Medina Ramón

Minerva Books L.T.O.

New York, 1967