



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLAN

LA TARJETA DE CREDITO COMO FUENTE DE
FINANCIAMIENTO EN UNA EMPRESA INDUSTRIAL.

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADAS EN CONTADURIA
P R E S E N T A N :
SHADAI ROSALIA AGÜERO SAUTER
YADHIRA SELENE AGÜERO SAUTER

ASESOR: C.P. PEDRO ACEVEDO ROMERO.



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.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AVENIDA DE
MEXICO

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

ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS

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

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

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

"La tarjeta de crédito como fuente de financiamiento
en una empresa industrial".

que presenta la pasante: Shadai Rosalía Aqüero Sauter
con número de cuenta: 8901003-7 para obtener el TITULO de:
Licenciada en Contaduría

Considerando que dicha tesis reúne los requisitos necesarios para ser discutida en el EXAMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VOTO APROBATORIO

A T E N T A M E N T E.
"POR MI RAZA HABLARÁ EL ESPÍRITU"

Cuautitlán Izcalli, Edo. de Méx., a 25 de enero de 2000

PRESIDENTE CP. Pedro Acevedo Romero

VOCAL LC. Alejandro Amador Zavala

SECRETARIO CP. Epifanio Pineda Celis

PRIMER SUPLENTE CP. Carlos Francisco Román Rivera

SEGUNDO SUPLENTE LC. Olga Antonio Lugo



UNIVERSIDAD NACIONAL
AVANCEMOS
EN UNIDAD
Y EN LA JUSTICIA

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

ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS

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

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

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

"La tarjeta de crédito como fuente de financiamiento
en una empresa industrial".

que presenta la pasante: Yadhira Selene Agüero Sauter
con número de cuenta: 9001005-1 para obtener el TITULO de:
Licenciada en Contaduría

Considerando que dicha tesis reúne los requisitos necesarios para ser discutida en el EXAMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VOTO APROBATORIO

A T E N T A M E N T E.

"POR MI RAZA HABLARÁ EL ESPÍRITU"

Cuautitlán Izcalli, Edo. de Méx., a 25 de enero de 2000

PRESIDENTE CP. Pedro Acevedo Romero

VOCAL LC. Alejandro Amador Zavala

SECRETARIO CP. Epifanio Pineda Celis

PRIMER SUPLENTE CP. Carlos Francisco Román Rivera

SEGUNDO SUPLENTE LC. Olga Antonio Lugo

AGRADECIMIENTOS

A nuestros padres:

Hermán Agüero y Felisa Sáuter

Agradecemos especialmente, por todo el amor que nos han dado, la confianza que en nosotros han depositado y por todo el apoyo que desde siempre nos brindaron.

Porque todo el tiempo que estuvieron con nosotras , aun en los momentos más difíciles de nuestras vidas, por sus consejos y experiencias siendo nuestro ejemplo a seguir y nuestra más grande inspiración para elaborar esta tesis.

Que para nosotros es la mejor herencia.

Por todo y más...

¡Muchas Gracias!

A Dios :

Por darnos la oportunidad de enfrentarnos a la vida, en compañía de nuestra familia, y poder realizarnos como profesionistas.

A nuestros hermanos:

Hermán e Iris

Por los momentos tan bellos que con ellos compartimos, por los sueños que juntos realizamos y porque estamos seguras de que algún día ellos logran esta meta.

A la Universidad y a los Profesores:

Les expresamos nuestra gratitud, por las enseñanzas que no sirvieron para nuestra formación profesional siendo esta una base importante en nuestras vidas para superarnos.

A nuestro asesor:

L.C Pedro Acevedo Romero

Porque con su profesionalismo y talento, fue el guía para que la realización de este trabajo se lograra con éxito.

DEDICATORIA

Dedicamos esta tesis a nuestra Familia, Tía, primos y sobrinos por su amor sin condiciones, por las palabras a tiempo y por aceptarnos tal como somos.

Pero muy especialmente a nuestras Abuelitas: Natalia y Rosario, que sabemos que en donde quiera que se encuentren nos envían su bendición y comparten con nosotras la dicha de haber alcanzado un meta más en la vida.

ÍNDICE

LA TARJETA DE CRÉDITO COMO FUENTE DE FINANCIAMIENTO EN UNA EMPRESA INDUSTRIAL

OBJETIVO.	1
HIPÓTESIS.	2
INTRODUCCIÓN.	3

CAPÍTULO 1. ANTECEDENTES HISTÓRICOS DE LA TARJETA DE CRÉDITO.

1.1 Origen de la Tarjeta de Crédito.	5
1.2 Evolución de la Tarjeta de Crédito.	6
1.3 Historia en México.	13
1.4 Diferentes conceptos de la Tarjeta de Crédito.	16
1.5 Tipos de Tarjetas.	17
1.5.1 Tarjeta de Débito.	19
1.5.2 Tarjeta de Servicio.	19
1.5.3 Tarjeta de Crédito.	19
1.6 Clasificación de la Tarjeta de Crédito.	19
1.6.1 Tarjetas de Afinidad.	20
1.6.2 Tarjetas de Marca Compartida.	20
1.6.3 Tarjetas Bancarias.	21
1.6.4 Tarjetas Comerciales.	25

TARJETA DE CRÉDITO COMO FUENTE DE FINANCIAMIENTO EN UNA EMPRESA

1.6.5 Diferencias entre las Tarjetas Bancarias y Las Comerciales.	25
1.7 Ventajas y Desventajas.	26
1.7.1 Recomendaciones para el buen uso de la Tarjeta de Crédito.	30
1.8 Reglamentación de las Tarjetas de Crédito.	31
1.9 Historia de la Empresa.	38
1.10 Definición de Empresa.	42
1.10.1 Tipos de Empresa.	45

CAPÍTULO 2. GENERALIDADES DEL CRÉDITO.

2.1 Historia del Crédito.	56
2.2 Concepto de Crédito.	64
2.3 Clasificación del Crédito.	69
2.4 Características y Funciones del Crédito.	74
2.4.1 Etapas del Crédito.	80
2.5 Instrumentos del Crédito.	80
2.6 Definición del Crédito en la Tarjeta de Crédito.	85
2.7 Organizaciones auxiliares del Crédito.	88

CAPÍTULO 3 . FUENTES DE FINANCIAMIENTO.

3.1 Definición de Finanzas.	99
3.2 Concepto de Financiamiento.	100

TARJETA DE CRÉDITO COMO FUENTE DE FINANCIAMIENTO EN UNA EMPRESA

3.3 Clasificación de las Fuentes de Financiamiento.	103
3.4 Fuentes de Financiamiento a Corto Plazo.	104
3.4.1 Internas	104
3.4.2 Externas	106
3.5 Fuentes de Financiamiento a Largo Plazo.	108
3.5.1 Internas.	109
3.5.2 Externas.	110
3.6 Las Finanzas en las Tarjetas de Crédito.	118
3.7 Presupuesto de Caja ó Flujo de Efectivo.	119
3.7.1 Elaboración del Presupuesto de Caja.	121
3.8 Flujo de Efectivo y su Relación con las Diferentes Fuentes de Financiamiento.	123
3.8.1 Flujo de Efectivo en la Presentación de los Estados Financieros Proforma.	124
3.8.2 Balance General Proforma.	125
3.8.3 Evaluación de los Estados Proforma.	126
CAPÍTULO 4. CASO PRÁCTICO.	128
CONCLUSIONES.	151
BIBLIOGRAFÍA.	152

OBJETIVO.

Se conocerá la correcta utilización de la Tarjeta de Crédito como fuente de financiamiento en una empresa industrial para adquirir de manera inmediata bienes y/o servicios.

HIPÓTESIS.

La Tarjeta de Crédito es una herramienta que simplifica y optimiza las finanzas y recursos de una empresa industrial.

INTRODUCCIÓN

En la actualidad la empresa industrial sufre por problemas económicos y se ha visto obligada a buscar de entre las diversas fuentes de financiamiento que existen, la más acorde a sus necesidades para la obtención de liquidez.

Debido a esto, la Tarjeta de Crédito puede ser una opción para que dicha empresa logre una estabilidad financiera productiva.

Hoy en día las Instituciones de Crédito para satisfacer las necesidades de sus clientes van desarrollando y sacando al mercado constantemente nuevas opciones en Tarjetas, en las modalidades que se han posicionado como las más rentables tanto para los clientes como para los propios bancos.

Por lo anterior, nos enfocaremos a la Tarjeta de Crédito como fuente de financiamiento en una empresa industrial.

En el primer capítulo damos a conocer el concepto de la tarjeta de crédito, su origen, historia y su evolución en México y a nivel Internacional. Así como su clasificación global. De igual forma se analizan los diferentes tipos de tarjetas, características, beneficios y servicios que cada una de ellas ofrecen.

También se mencionarán las ventajas y desventajas que para los clientes (personas físicas y morales), representan al hacer uso de este tipo de financiamiento.

Para concluir con el primer capítulo, se hará además un estudio de lo que es una empresa como tal; su origen; historia, es decir los cambios que ha sufrido y, al igual se conocerán los diferentes tipos de empresa que existen.

Debido a que el crédito dió paso al nacimiento de la Tarjeta de Crédito, en el segundo capítulo abordaremos su historia haciendo un recorrido por cada una de las etapas en las cuales se ha visto envuelto, lo que ha ocasionado un desarrollo y un cambio constante; mencionaremos también algunos conceptos que se tienen del Crédito, desde el punto de vista de destacados tratadistas; a su vez conoceremos los tipos de crédito que en la actualidad existen, sus características, funciones y los instrumentos que lo hacen posible. Además se expondrán las diferentes organizaciones auxiliares del crédito, quienes ayudan para regular las actividades financieras.

En el capítulo tercero se expone que como la Tarjeta de Crédito es una fuente de financiamiento, por ello, la importancia de analizar los diferentes tipos de financiamientos a corto y largo plazo, tanto internas como externas, que existen para saber el papel que la tarjeta de crédito juega dentro de las finanzas.

En el cuarto y último capítulo presentamos un caso práctico que nos permite observar, cómo es que se pueden financiar los gastos de los ejecutivos, mediante la Tarjeta de Crédito, utilizando un flujo de efectivo.

CAPÍTULO 1.- ANTECEDENTES HISTÓRICOS DE LA TARJETA DE CRÉDITO.

1.1 ORIGEN DE LA TARJETA DE CRÉDITO.

El desarrollo mundial de la banca durante la mitad del siglo XX, hizo posible que los grandes almacenes, hoteles y restaurantes aceptaran otros medios de pago además del dinero en efectivo, haciendo común el uso de cartas de crédito, cheques personales y cheques de viajero. En algunos hoteles de mayor prestigio en Europa: como Alemania, Francia e Inglaterra proporcionaban a sus clientes más selectos, sobre todo los asiduos "tarjetas del tipo de crédito" como medio de pago, sustituto del dinero, aunque por supuesto no eran iguales a las que actualmente se utilizan.

En Europa a fines del siglo pasado un grupo de propietarios inventaron un sistema mediante el cual otorgaban crédito a personas de la nobleza, funcionarios, gubernamentales y dueños de grandes empresas; para que ahí mismo se les otorgara el crédito por hospedaje y alimentos; mediante este procedimiento se expedía una tarjeta en la que se señalaban que el tenedor de la misma era una persona solvente. El cliente firmaba facturas, o recibos por el hospedaje y los consumos, que posteriormente les eran enviados por correo a sus oficinas o domicilios para que les fuera cubierto el importe.

1.2 EVOLUCIÓN DE LA TARJETA DE CRÉDITO.

Puede decirse que " la era del dinero de plástico" comienza en :

-1914 En los Estados Unidos de Norte América es donde nace la tarjeta de crédito y actualmente es el país que la ha desarrollado con mayor éxito. A principios de siglo XX, algunas cadenas hoteleras entregaron a sus clientes habituales unas tarjetas de crédito con el fin de que pagasen los gastos de hospedaje, ejemplo que fue seguido por algunos almacenes y cadenas importantes de gasolineras y estaciones de Esso, Texaco, etc. que

las entregaban a sus clientes para el consumo de gasolina, haciendo ajustes de cuentas cada mes.¹⁾

-1920 Como ya se mencionó, el antecedente más remoto que se tiene de las tarjetas de crédito la encontraremos en los Estados Unidos de Norte América en donde además de las anteriores, varias compañías petroleras empezaron a dar crédito para el consumo de sus productos en las diferentes ciudades de la Unión Americana donde tenían sucursales, estas compañías otorgaron a sus clientes más usuales (generalmente transportistas) una tarjeta de identificación en la cual se tenía que constar hasta qué cantidad podían disponer.

-1924 Cuando la compañía General Petroleum introdujo una especie de tarjeta de crédito para la compra de combustibles, originando que en el mercado surgieran diversas tarjetas de crédito emitidas por diversos almacenes. Durante la Segunda Guerra Mundial, el crédito queda limitado por las imposiciones del gobierno, pero al término de este conflicto armado surgen tarjetas de empresas ferrocarrileras y de líneas aéreas.

-1929 En este año dicho intento de utilizar las tarjetas se suprimió en virtud de los problemas económicos por los que atravesó aquel país (E.U.).

-1946 J.C. Biggins especialista de crédito de Nueva York, lanzó un plan de crédito denominado "charge-it", para realizar compras en pequeños comercios dando a los clientes vales por cierta cantidad, los cuales se les entregaban; éstos a su vez los depositaban a los bancos y este último le cobraba a su cliente.

¹⁾ PEREZ FERNANDEZ DEL CASTILLO BERNARDO. Aspectos jurídicos y civiles de la tarjeta de crédito.

-1949 Frank McNamara tuvo la iniciativa de implementar una forma de pago que le permitiera comer en algunos de los restaurantes de la ciudad sin tener la necesidad de llevar dinero en efectivo en el bolsillo.

Sin embargo, este año, se considera decisivo en materia de tarjetas de crédito; porque con esta fecha se creó una organización que garantizara el pago de consumos hechos por sus socios y la llamó " Dinner's Club ", que en español se traduce como el "Club de los Comensales ", en Norte América, el cual tenía como objeto explotar su tarjeta de crédito que inicialmente servía para los restaurantes y posteriormente se amplió su objeto a viajes, diversiones, compras en tiendas de lujo, etc.

-1951 En este año la organización Dinner's Club creció tanto, que fué necesario la fabricación de tarjetas de cartulina con el nombre y la firma de cada socio, así como una lista de negocios afiliados a este sistema.

Así como esta tarjeta de crédito se utilizaron otras como las ya antes mencionadas, que promocionaban las grandes compañías petroleras, que consistían en que el poseedor del plástico podía cargar gasolina y comprar artículos para su auto, donde quiera que la compañía patrocinadora mantuviera estaciones de servicio pagando, por medio de un cheque a la oficina matriz mensualmente.

Otra tarjeta utilizada para el comercio adoptada por el Rockville Center, en Nueva York, en donde los pequeños comerciantes que colaboraron en el proyecto, fueron capaces de desarrollar el crédito sobre casi las mismas bases de las tiendas más grandes que mantenían departamentos de crédito separados. El banco asumió la responsabilidad total de crédito y requirió socios en el proyecto, realizando una investigación completa y decidió lanzar la tarjeta haciendo todas las contabilidades pagos y cobros.

En el mismo año Franklin National Bank de Nueva York, emitió la 1era. tarjeta de crédito banca tendiéndose pronto bajo acuerdos de franquicia a otros bancos. Dicha idea prendió como epidemia entre la banca norteamericana.

Los primeros años fueron difíciles para las tarjetas de crédito bancarias, ya que los beneficios que esperaban se convirtieron en considerables pérdidas, pues el desarrollar y operar planes de tarjetas de crédito bancario era mucho más caro y difícil de lo que se había pensado, teniendo que recurrir a equipo adicional, preparar su personal y lo más complicado convencer al público de las ventajas del empleo de las tarjetas de crédito.

Por otra parte la publicidad era muy costosa y los bancos no tenían experiencia en este tipo de préstamos, lo que resultó que muchos de ellos abandonaran el novedoso sistema.

En este mismo año, en Inglaterra funciona el "Diner's Club", Ltd; sociedad en la que participa uno de los más importantes bancos británicos el "Westminster Bank".

-1953 Otros bancos siguieron el ejemplo de Franklin National Bank y a finales de este año ya existían 62 bancos con tarjeta propia.

- 1954 Nace la tarjeta de "Dinner's Club Francés", S.A., con plena autonomía respecto de la de Estados Unidos.

-1955 Para este año habían ya 85 bancos en la Unión Americana teniendo en operación la tarjeta de crédito.

-1959 Eran 200 los bancos que poseían esta herramienta. Paralelamente se desarrollaron compañías privadas, como la antes mencionada: La Dinner's Club y la American Express Company quienes extendieron su red a todos los países del mundo.

Los bancos pasaron innumerables e importantes quebrantos por el desconocimiento de una forma más adecuada para el otorgamiento y control de créditos. El robo de tarjetas y el fraude con ellas, trajo como resultado la introducción de sistemas más modernos y

sofisticados de computación, registro mecánico y electrónico mejorando así el manejo de las tarjetas de crédito.

-1960 Como el Dinner's Club empezó como un restaurante local en la ciudad de Nueva York en 1951, para 1960 sus instituciones crecieron a 35,000 restaurantes, hoteles, tiendas de ropa y agencias de renta de automóviles en 97 países. Durante al Década de los 60's las experiencias negativas fueron eliminándose poco a poco, esto se debió gracias a la gran participación de las instituciones bancarias que iniciaron sobre mejores bases, programas de tarjetas.

El interés de otorgar préstamos a través de tarjetas se transformó en un nuevo sistema y fue a partir de este año cuando el Bank of América anunció su proyecto de lanzar una organización nacional, Bank of America Service Corporation (BSC), a través de la cual se permitía a otros bancos, mediante un contrato de licencia, la emisión de la tarjeta Bank Americard, de Bandas Azul, Blanca y Dorada", actualmente conocida como Visa.

-1965 Posteriormente se empiezan a desarrollar asociaciones nacionales y regionales, dándole mayor fluidez a los procesos de intercambio entre los diferentes bancos.

El auge que tuvieron los procedimientos de intercambio dio como consecuencia la creación de dos grandes asociaciones a nivel nacional en Norteamérica, que son: la Interbank Card Association y la Bankamericard Service Inc., ambas se amplian más tarde; esto permitió el intercambio internacionalmente entro los diferentes bancos afiliados a dicho sistema.

Para la Banca Comercial, este crecimiento ha sido como un incentivo, el obtener un aumento en sus ingresos mediante las comisiones y descuentos adicionales que se cobran a las empresas por los diferentes y nuevos servicios prestados y además por el financiamiento otorgado.

Dicha Banca, manejó un gran número de clientes mediante complejos sistemas de procesamiento electrónico de datos aun costo relativamente bajo y pudo ampliar la prestación de servicios sin aumentar demasiado sus costos totales.

-1966 Se formó un grupo de 17 instituciones que organizaron el sistema Interbank, en forma cooperativa y con un sistema de trueque sin ganancias en los planes independientes de tarjetas bancarias, y así poco a poco muchos bancos se incorporaron al sistema.

Los grandes sistemas nacidos en Estados Unidos se extendieron a Europa; una vez lograda una cierta consolidación en su país de origen. La introducción de este medio de pago en Europa se produjo en este año por Barclays Bank, quien empezó a distribuir su Barclaycard en Inglaterra.

-1967 En Francia, varios bancos (85) crean la tarjeta "Carte Bleu", sin conexión con ningún sistema extranjero, no logrando el éxito previsto, especialmente en comparación con Barclaycard. Carte Bleu estaba concebida para tratar automáticamente las facturas en los establecimientos a través de máquinas de lectura óptica, debitando los pagos directamente en la cuenta del cliente. Los problemas al principio fueron abundantes, por la cantidad de errores que se cometían en la lectura óptica y además los costos eran demasiado elevados.

En España la tarjeta de crédito se desconoce como una operación bancaria; funciona sólo en los grandes almacenes donde tuvo mayor auge.

En Japón, el banco "Fuji" emitió una tarjeta con fines parecidos al "Dinner's".

-1969 A partir de este año adquiere los derechos exclusivos para llamarse Master Charge.

-1971 El Banco de Bilbao lanza la tarjeta Bank Americard que apenas era conocida en Europa, ya que sólo el Barclays había adoptado esta marca muy poco tiempo antes.

Por el gran esfuerzo promocional y publicitario, Bank Americard, de la mano del banco de Bilbao, se convierte en una tarjeta de uso masivo y España ocupa uno de los primeros lugares en el mundo de las tarjetas bancarias.

Adicionalmente, el Banco de Bilbao actúa como una de las entidades protagonistas en la conversión de Bank Americard en VISA.

En este mismo año Carte Bleu mejoró mucho, tanto que puso en marcha la red de cajeros automáticos.

-1972 En una reunión internacional de los miembros de las dos organizaciones administradoras del programa "Banda Azul, Blanca y Dorada" celebrada en este año, se planteó la convivencia de crear una única institución que agrupase a todos los miembros mundiales.

-1973 Revitalizada la tarjeta "Carte Bleu", en este año firma un acuerdo con Bank Americard, manteniéndose (ésta primera), para uso nacional, orientada fundamentalmente a compras en los establecimientos asociados, acceso a la red de cajeros automáticos y retiro de efectivo en los bancos participantes.

-1974 En este año se constituyó Ibanco Ltd., una compañía propiedad exclusiva de los Miembros emisores de Bank Americard y cuya actividad se inició en octubre de este año. NBI se mantuvo para agrupar exclusivamente a los emisores norteamericanos.

-1977 En marzo de este año los miembros de la organización anterior, acordaron una nueva modificación, transformándose NBI en VISA U.S.A. e Ibanco en VISA Internacional, utilizando la palabra VISA como marca unitaria.

-1978 A finales de este año el sistema Visa se abre a nuevas entidades españolas y se inicia la creación de una Institución Autónoma que agrupe a los emisores españoles, la formación de esta sociedad culmina el 16 de marzo de 1979 al crearse Visa en España, figurando como socios fundadores las siguientes Entidades Financieras:

-Banco Zaragozano; Banco Herrero; Banco Guipuzcoano; Banco de Asturias; Banco Pastor; Banco de Sabdell ; Caja de Ahorros Provincial de Guipúzcoa; Banco Occidental; Banco de Alicante; Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Barcelona; Caja de Ahorros de Sabadell; Caja de Ahorros de Zaragoza, Aragón y Rioja; Caja de Pensiones de Cataluña y Baleares; Credit Lyonnais; Banca Más Sardá; Banco Atlántico; Banco de Vizcaya; Banco Internacional de Comercio; Bankunión; Banco Exterior de España; Banco Popular Español; Caja de Ahorros del Penedés; Caja de Ahorros Municipal de Bilbao; Banca Catalana; Nuevo Banco; Société Générale de Banque en Espagne; Banco de Levante;

-1979 Master Charge cambia de nuevo su nombre, como estrategia de expansión por lo que ahora conocemos como Mastercard.

A finales de este año VISA España está formada por 56 Miembros, todos ellos Bancos, cajas de Ahorro, Cajas Rurales y Cooperativas de Crédito. En la reunión del Consejo de Administración de Visa Internacional celebrada este mismo año, decidió que a partir de esta fecha, Visa España tendría el derecho de ser el único vehículo de ingreso en el Sistema VISA para las entidades españolas.

El protagonismo que durante siete años desempeñó el banco de Bilbao en VISA ha sido mantenido por VISA España, una institución considerada como modelo de Sistema VISA. Se están creando aceleradamente organismos similares a Visa España en todo el mundo.

Por esas mismas fechas en la costa oeste de los EEUU, California el Bank of América de San Francisco emitió el sistema de tarjetas Bank Americard, al que se fueron uniendo varios bancos. Poco después, tras la fundación del consorcio "VISA" (Visa International Service Association), que compró todos los derechos del sistema Bank of America, las tarjetas Bank. Americard, fueron sustituidas por las Visa, que al igual que las Mastercard han alcanzado gran renombre internacional.

Desde entonces Visa y Mastercard se constituyeron en organismos internacionales reguladores de las transacciones realizadas que ostentan su marca. La consolidación de estos dos grandes consorcios permitió el desarrollo estable y definitivo en el caso del dinero en plástico, con lo que muy pronto éste novedoso sistema se propagó por todo el mundo. Las tarjetas de crédito tuvieron una gran aceptación por parte del público, por sus amplios servicios y la facilidad del crédito.

1.3 HISTORIA EN MÉXICO.

El inicio de las tarjetas de crédito en nuestro país se remonta a 1953, cuando se fundó el "Club 202", con el objetivo de expedir tarjetas de identificación a funcionarios o empleados de una compañía para firmar la cuenta de gastos en los lugares, que mediante convenios previos aceptaran la garantía de que la institución les pagaría en nombre del cliente. De esta forma surgió la tarjeta de crédito Club 202.

Tres años después, en 1956 se fusionó con Dinner's Club, que para ese tiempo tenía ya más de 400 mil socios y 5,000 establecimientos ampliados en 800 ciudades de 60 países en el mundo. Más tarde aparecieron en México las tarjetas American Express y Carte Blanche, pero sólo lo podían utilizar un pequeño grupo de personas con un amplio poder de compra.

En 1968, el 15 de enero el Banco Nacional de México revoluciona el comercio; emite la primera tarjeta bancaria de toda América Latina, que era ya una necesidad inaplazable, con tal éxito que a tan sólo 15 días de haber puesto en marcha el servicio, ya se había alcanzado la cifra de 1,333 negocios afiliados, en el Distrito Federal. Esa tarjeta adoptó el nombre de Banc-o-mático y estaba afiliada al sistema de Interbank.²⁾

²⁾ Revista Imagen. Banamex.

La tarjeta número "uno", fue otorgada para el presidente Gustavo Díaz Ordaz, que en ese tiempo representaba el Poder Ejecutivo de nuestro país.

El límite de crédito que se otorgaba en ese entonces era de \$5 mil pesos como mínimo y de \$50 mil pesos como máximo. Un par de años después, en 1974, la tarjeta Banc-o-mático cambia su diseño y su nombre por el de Tarjeta Banamex, llamada de esa forma hasta nuestros días.

Mastercard es la segunda tarjeta Mexicana; la Bancomer, apareció en junio de 1969 emitida por el Banco de comercio y afiliada a la agrupación Bank Americard, Visa.

Banc-o-mático, en su primer año de existencia, alcanzó la cifra de 15,000 tarjetahabientes, en tanto que los negocios afiliados llegaron a 1,500 repartidos en la ciudad de México, Guadalajara y Acapulco.

Este mismo año resultado de los esfuerzos de 10 Bancos surgió la empresa Promoción S.A DE C.V. (PROSA), cuya finalidad principal era poner al servicio de sus cuentahabientes una tarjeta de crédito común a los bancos asociados; así en Agosto de 1969 salió al mercado la Tarjeta Carnet, que estaba afiliada precisamente al sistema Interbank.

El surgimiento de los primeros plásticos causó un fuerte impacto en el mercado mexicano. En un principio, la reacción de algunos fue de asombro e incredulidad, era como si viviera una historia del futuro donde la gente consume comidas en cápsulas y el dinero está contenido en una tarjeta de material plástico magnetizado. Y lo que parecía de ficción se convirtió en algo cotidiano.

Las tarjetas, de crédito ya no sólo se veían en los anuncios; mucha gente empezó a llevarlas consigo a los comercios y efectuaban con ellas sus compras.

Esto favoreció a los comercios ya que sus ventas eran mayores, pues al estar afiliados a las tarjetas bancarias les atraía mas clientes. Y así también traía beneficios para los bancos al ampliar su cartera de clientes.

En México los primeros establecimientos comerciales de venta al público que manejaban las tarjetas en la década de los 50' s y antes de que las usaran los bancos fueron: El Puerto de Veracruz, S.A. y High Life, Liverpool, S.A. y el Palacio de Hierro, S.A. Posteriormente funcionaron tarjetas de compañías de aviación con el nombre de Credi - Mexicana. Hoy en día, existen diferentes tipos de cuentas manejadas con tarjetas bancarias, contando cada vez con nuevos atributos y beneficios en favor del mercado.

Banamex domina ligeramente el mercado de dinero de plástico, muy de cerca le sigue Bancomer y por último el sistema Carnet.

El éxito del dinero de plástico es tal que, mensualmente, los consumidores adquieren productos mediante sus tarjetas de crédito, que ascienden verdaderamente a cantidades gigantescas.

Si bien las tarjetas de crédito bancarias se han extendido como forma de pago con aceptación casi generalizada en hoteles, restaurantes, tiendas comerciales y demás centros de servicios; paralelamente, las tarjetas de crédito internacionales van ganado terreno.

Las tres principales tarjetas internacionales son visa con el 45% del mercado, Master Card con el 27%; american Express con el 4% y el resto pertenece a tarjetas de Diner's Club y Carte Blanche.³⁾

1.4 DIFERENTES CONCEPTOS DE LA TARJETA DE CRÉDITO.

Como ya nos hemos podido dar cuenta, la tarjeta de crédito ha venido a desplazar en forma importante el uso del numerario en moneda y billetes, así como de las transacciones por medio de cheques. A continuación presentamos diferentes conceptos que se le dan a la Tarjeta de Crédito:

"Es un crédito que da una institución bancaria y comercial, que por medio de un plástico otorgada para adquirir bienes y/o servicios tomados en dinero que facilita satisfacer las necesidades de un comprador, el cual se compromete a cubrir el valor de las operaciones realizadas".

"Es un medio de pago que a través de una línea de crédito revolvente asignada por una institución, generalmente un banco, permite al tarjetahabiente adquirir bienes y/o servicios en los negocios afiliados nacionales e internacionales, o disponer de efectivo en sucursales o cajeros automáticos".⁴⁾

En su definición genérica:

"Es el instrumento de identificación de personas físicas o morales que permite ejercer en uno o diferentes establecimientos ubicados en distintas zonas geográficas, total o parcialmente un crédito abierto por alguna corporación comercial, industrial, bancaria o de servicios".

En nuestra definición:

La tarjeta de crédito es un medio de pago, otorgada por una institución a una persona física o moral; que le permite al usuario obtener bienes y/o servicios, con la promesa de que dicho crédito será liquidado dentro del plazo establecido.

³⁾ Datos proporcionados por la Asociación Mexicana de Bancos

⁴⁾ PROFECO. Con información de las Instituciones Bancarias

1.5 TIPOS DE TARJETAS.

Hoy en día existen diferentes tipos de tarjetas en el mercado; conforme pasa el tiempo muchas de ellas desaparecen y a la vez, nacen nuevas abriendo las puertas de la tecnología de vanguardia y dando respuesta a las necesidades de los usuarios.

Para poder dar comienzo a la clasificación de las tarjetas, es muy importante mencionar primero los principales elementos que deben contener para poderse considerar como tales y son los siguientes:

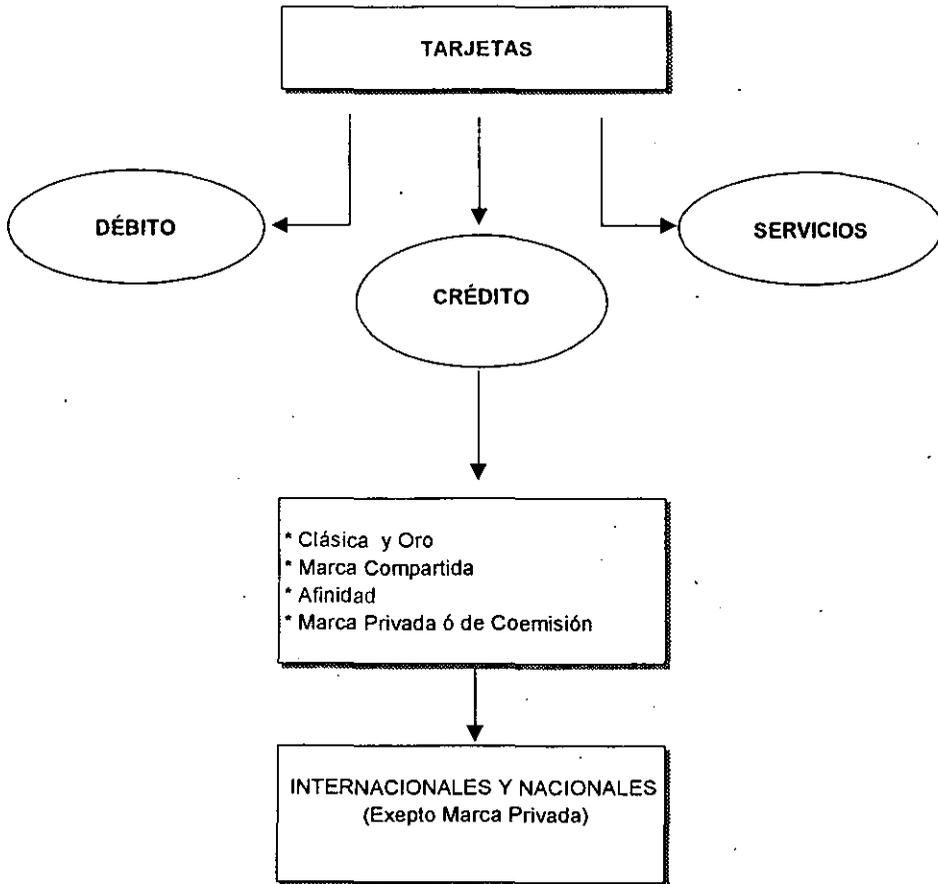
- a) La sociedad emisora de la tarjeta y que proporciona el crédito.
- b) El usuario de la tarjeta de crédito, que puede ser una persona física o moral (o sea el cliente).
- c) La empresa que proporciona los bienes y/o servicios.

Con estos elementos opera la Tarjeta, pero con esto, no queremos decir que sea una norma el que aparezcan los tres elementos para que pueda funcionar correctamente.

A continuación damos a conocer los diferentes tipos de tarjetas que circulan en el mercado actualmente; todo depende de cada Banco:

Las tarjetas se agrupan en tres categorías globales principalmente, como lo podemos observar en el cuadro que a continuación se presenta:

TIPOS DE TARJETAS



1.5.1 TARJETA DE DÉBITO.

Es un instrumento de ahorro e inversión en moneda nacional. Esta tarjeta permite el acceso a cuentas de cheques y/o de ahorros. Al usar las tarjetas de débito, los fondos se transfieren inmediatamente, como ejemplos tenemos :

- Mi cuenta.
- Cuenta Básica.
- Invermático.
- Cuenta Maestra
- Acceso Total.

1.5.2 TARJETA DE SERVICIO.

Es emitida por compañías del ramo de viajes y entretenimiento. Sus características principales son la ausencia de un límite de crédito explícito y la exigencia de liquidar el total de saldo cada mes, excepto en casos especiales en donde el saldo puede liquidarse en plazos determinados: como ejemplo tenemos:

- American Express.
- Diner's Club.

1.5.3 TARJETA DE CRÉDITO.

Como ya sabemos es el instrumento de financiamiento y de inversión emitido por un banco dirigido a personas físicas y/o morales.

1.6 CLASIFICACIÓN DE LA TARJETA DE CRÉDITO.

Las tarjetas de crédito, a su vez también se clasifican en varios tipos, dependiendo del crédito que cada solicitante requiera; a continuación se explican algunos de ellos :

- a) Tarjeta de Afinidad.
- b) Tarjeta de Marca Compartida.
- c) Tarjeta Bancaria. (Clásicas, Oro y Empresarial).
- d) Tarjeta Comercial o de Marca Privada.

1.6.1 TARJETAS DE AFINIDAD.

Es una tarjeta cuyo atributo adicional es identificar al usuario como miembro de una asociación civil o agrupación que no persigue fines lucrativos, como son universidades. La Institución Financiera otorga a dichas instituciones un porcentaje de la facturación para ser utilizado con fines altruistas; para la capacitación o investigación, como ejemplo tenemos:

- Banamex - APAC
- Banamex - ITAM
- Banamex - La Salle

1.6.2 TARJETA DE MARCA COMPARTIDA.

Son emitidas por una Institución Financiera en asociación con negocios comerciales. Integran las ventajas de las tarjetas bancarias y los atributos adicionales que ofrece el negocio coemisora a su clientela. Como ejemplo se encuentran las siguientes tarjetas:

- Chedraui.
- Gigante.
- Frecuenta de Mexicana.
- Julio Oro.
- Airlines.
- Entre otras.

1.6.3 TARJETA BANCARIA.

Son aquellas que emiten las instituciones de crédito a nombre de una persona física o moral; para que ésta ejerza un crédito en cuenta corriente, con carácter revolvente, el cual es previamente abierto por una institución de crédito en forma de línea de crédito, después de una adecuada investigación de quien solicita la tarjeta de crédito.

Dicho crédito lo ejerce el tarjetahabiente en una serie de negocios de diferente giro, desde comerciales hasta los que proporcionan servicios, afiliados a los diferentes sistemas de tarjetas de crédito.

Existen básicamente tres tipos de tarjetas bancarias, que son las siguientes:

TARJETA CLÁSICA.

Por lo general este tipo de crédito se utiliza sólo a nivel nacional, se dirige a personas con una capacidad de pago regular, y cuenta con todos los atributos que cada institución bancaria, les ofrece a sus clientes. Aunque en la actualidad, son pocos los bancos que utilizan tarjetas nacionales.

TARJETA ORO.

Este tipo de crédito está destinado a personas con ingresos, por lo general, mayores a \$10,000.00 mensuales, puesto que la línea de crédito que se otorga es mucho mayor, en algunos casos que los de la tarjeta clásica. Además de contar con mayores servicios no sólo a nivel nacional, sino que también a nivel internacional.

Dentro de la clasificación de las tarjetas bancarias existe una de suma importancia para nosotros; la cual a continuación se explicará a detalle, por ser el principal tema de nuestro trabajo:

TARJETA EMPRESARIAL.

Es una línea de crédito con validez internacional que se accesa mediante plásticos, a la cual se le asignan líneas diferenciadas de consumo para cada uno de los ejecutivos de

la empresa, para gastos de representación y viaje, disposición en efectivo en cajeros permanentes en todo el mundo, así como para pago de servicios y productos en negocios afiliados.

El estudio para el otorgamiento del crédito se le hace a la empresa. Se emiten los plásticos a nombre de los ejecutivos de la misma, el cual se les asignan líneas diferenciadas de consumo para cada uno de ellos, con el fin de que se utilicen para gastos de representación y viaje, disposición en efectivo en cajas permanentes en todo el mundo, así como el pago de servicios y productos en negocios afiliados a nivel nacional e internacional.

Es un producto destinado exclusivamente a personas morales con cualquier giro empresarial y va dirigido tanto a los altos ejecutivos tales como: Directores Generales, Directores Administrativos / Financieros o Directores de Recursos Humanos, como a los Ejecutivos, Funcionarios, Agentes de Ventas y Empleados, que realizan gastos de viaje y representación.

La Línea de Crédito se determina con base a la capacidad de endeudamiento de cada empresa. La expedición de Tarjetas Empresariales y el monto destinado a cada una de ellas se determina en función a la línea de crédito global otorgada a la empresa. En el caso de que los ejecutivos no paguen la deuda, se responsabiliza a la Empresa (obligado solidario) para el cumplimiento del pago, de las tarjetas que se le otorgan a sus ejecutivos.

La empresa es quien define a quiénes de sus ejecutivos se les asignará cada plástico, de acuerdo a sus responsabilidades y funciones específicas.

Ventajas para la Empresa:

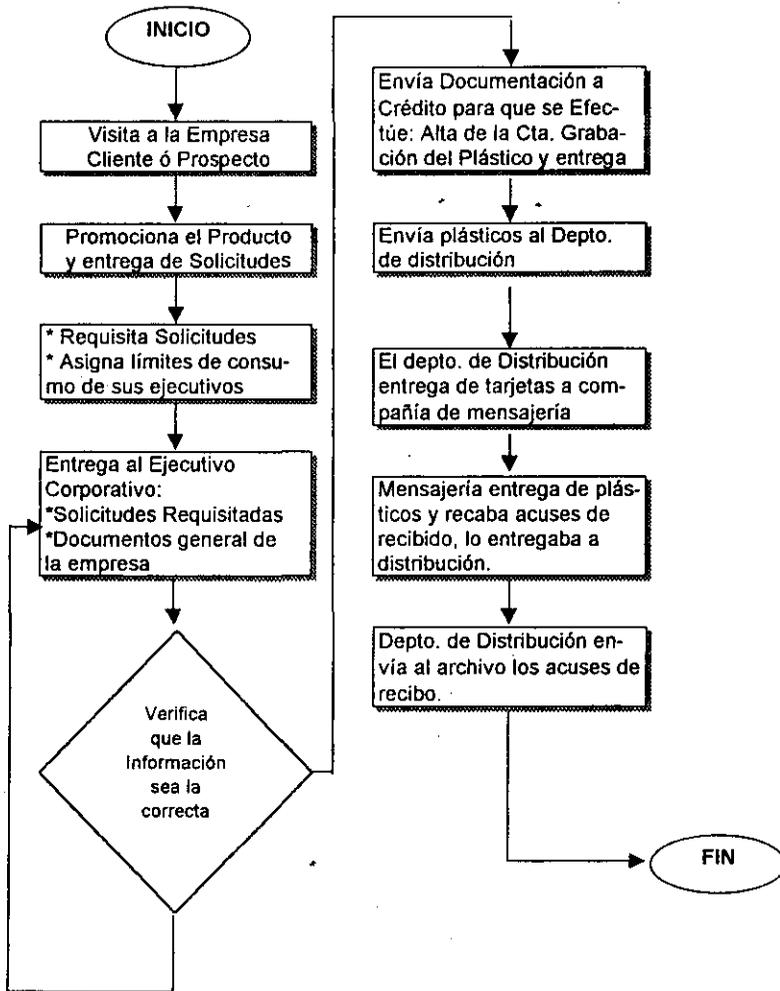
- ◆ Puede solicitar estados de cuenta generales o específicos en papel o diskette, dependiendo de las necesidades de la empresa.

- ◆ Permite contar con información oportuna y específica de los gastos de los ejecutivos y/o de manera consolidada.
- ◆ Le permite mayor facilidad para controlar sus gastos al concentrarlos en una sola cuenta.
- ◆ El tipo de pago puede realizarse en forma individual, por cada ejecutivo de manera directa o contra cuenta de cheques personal y/o Centralizado , con cargo automático a la cuenta de cheques designada por la empresa.
- ◆ Tienen acceso a una área especial de atención telefónica , los representantes de las empresas.
- ◆ Información útil para tomar decisiones presupuestales.

Ventajas para los usuarios:

- ◆ La mayor aceptación en los negocios afiliados en México y en el Mundo, incluyendo disposición en efectivo en cajas permanentes.
- ◆ Servicios de asistencia en todo el Mundo.
- ◆ El programa más completo de seguros y asistencia médica existente en el mercado.
- ◆ Estados de cuenta individuales.
- ◆ Información útil para tomar decisiones presupuestales.
- ◆ Los servicios en cajas permanentes a nivel nacional son el de obtener información del último estado de cuenta, impresión del movimientos después del corte, cambiar el NIP, consulta de saldo, ejercer pago de la tarjeta, disposición en efectivo, etc.
- ◆ Le permite a los ejecutivos desarrollar sus actividades con tranquilidad en territorio nacional e internacional, sin necesidad de portar grandes cantidades de efectivo.
- ◆ Reemplazo inmediato del plástico en caso de robo o extravío, etc.

PROCESO PARA OBTENER UNA TARJETA EMPRESARIAL



1.6.4 TARJETAS COMERCIALES.

Se conocen también como Tarjetas de Marca Privada. Las cuales son un financiamiento a través de un crédito revolvente, que emiten las agrupaciones, empresas y sociedades mercantiles o grupos comerciales; o cadenas de tiendas de autoservicio, así como también corporaciones industriales, que se materializa en un una tarjeta plástica emitida y operada generalmente por un banco con el fin de poner al alcance de sus clientes o consumidores los productos que patrocinan, hasta por una cantidad determinada. Ofreciéndole a los usuarios promociones y descuentos exclusivos de la tienda.

Se les denomina así porque sirven básicamente para obtener servicios o mercancías, no teniendo el servicio de disposición en efectivo mediante cajas permanentes o sucursales, como ejemplo tenemos las siguientes tarjetas:

-COMERCIAL MEXICANA.

-PALACIO DE HIERRO.

-HOME MART.

-SEARS.

-VIPS.

-SUBURBIA,ETC.

1.6.5 DIFERENCIAS ENTRE LAS TARJETAS BANCARIAS Y LAS TARJETAS COMERCIALES.

A continuación expondremos los diferentes conceptos que nos permiten distinguir entre una tarjeta bancaria y una tarjeta comercial:

a) Las tarjetas de crédito comerciales se utilizan exclusivamente para la adquisición de bienes y para pago de servicios, y las tarjetas bancarias además de lo anterior también sirve para disponer de dinero en efectivo.

b) En las tarjetas de crédito comerciales a diferencia de las bancarias no tienen cargos por comisión anual de uso de tarjeta por que son gratuitas.(algunos)

c) El porcentaje de los intereses de las tarjetas comerciales en ocasiones es mayor que el de las tarjetas bancarias.

d) Las tarjetas comerciales limitan su campo de acción dentro de los establecimientos emisores y de sus sucursales a diferencia de las tarjetas bancarias que tienen una aceptación total, ya sea nacional e internacional.

1.7 VENTAJAS Y DESVENTAJAS.

Las tarjetas de crédito son un arma de dos filos. Pueden ser una espléndida forma de financiamiento que evitan el "tronarse los dedos" en momentos económicamente difíciles, o bien pueden convertirse en el peor de los verdugos de nuestra economía. La clave está en saber utilizarlas.

Actualmente, las tarjetas de crédito son consideradas como la forma de pago más cómoda, dada la ventaja que se deriva de la posibilidad de operar sin dinero. Aunque el término "sin dinero" no corresponde exactamente a la realidad, pues difícilmente obtendrá una tarjeta una persona que no tenga un buen perfil crediticio y capacidad de pago. En seguida, damos a conocer las ventajas que nos brinda la Tarjeta de Crédito como medio de pago:

VENTAJAS PARA EL TARJETAHABIENTE:

- ◆ Es un medio de financiamiento de fácil acceso.
- ◆ Proporciona seguridad y se reducen los riesgos al sustituir al dinero en efectivo.
- ◆ Cada vez es mayor el número de establecimientos afiliados al sistema de tarjetas, lo cual facilita al consumidor realizar sus compras en miles de negocios.

- ◆ Facilita la compra y pago de bienes y/o servicios.
- ◆ Se puede disponer del crédito en forma inmediata.
- ◆ Se pueden hacer pagos parciales mensuales.
- ◆ Financia hasta por 45 días las compras que realice el usuario.
- ◆ Al pagar el saldo total mensualmente, no se generan intereses.
- ◆ Facilita el control de gastos a través de los estados de cuenta.
- ◆ Permite su uso aún cuando se está lejos del lugar de residencia.
- ◆ Evita portar efectivo.
- ◆ Permite la disposición de dinero en efectivo.
- ◆ Permite la participación en programas promocionales.
- ◆ Junto con la apertura del crédito, las instituciones financieras ofrecen diversos servicios gratuitos al usuario, tales como:
 - Seguro de Compra: La institución se compromete a proteger al consumidor cubriendo el daño o robo de los artículos que adquiera con su tarjeta.
 - Seguro automático contra accidentes en viajes.
 - Algunas ofrecen asistencia médica y legal para el Tarjetahabiente y su familia durante sus viajes.
 - Reservaciones aseguradas en conocidas cadenas hoteleras nacionales (y en algunos casos también en el extranjero).
 - Diversos financiamientos para adquirir autos, casa, muebles, etc.
 - Acceso a teléfonos Ladatel para llamar a cualquier parte del mundo con cargo a la tarjeta.
 - Pago automático del servicio telefónico.
 - Seguro contra pérdida o robo de la tarjeta previa notificación oportuna, así como el reemplazo de la misma hasta en 24 horas.

- ◆ Brinda acceso a diversos servicios y/o beneficios otorgados por el emisor.
- ◆ Sirve como instrumento de inversión entregando rendimientos en los casos de saldo a favor (sólo en nuestro país).
- ◆ Si necesitamos realizar una compra grande, las tarjetas de crédito nos dan al oportunidad de realizar nuestra compra inmediatamente.
- ◆ Para algunos ejecutivos a los que se les asigna tarjeta empresarial representa un medio de financiamiento y pago de gastos y servicios por cuenta de la organización a la que pertenecen.⁵⁾

El problema de los Tarjetahabientes se circunscribe dentro del contexto de una crisis global que afecta de manera diversa al conjunto de los agentes productivos, incluyendo al Sistema Bancario.

Las consecuencias del incremento en las tasas de interés han sido el agravamiento de la crisis de pagos que ya enfrentaban un gran porcentaje de consumidores, y una creciente incorporación de Tarjetahabientes en cartera vencida.

En primera instancia hay que considerar que los usuarios carecen de una educación consumerista, abusan de este servicio sin tener en cuenta su nivel de ingresos y capacidad de pago, posponiendo el pago de los adeudos y eliminando los beneficios que les otorga este financiamiento a corto plazo.

La tarjeta de crédito puede ser un instrumento de apoyo y solución de necesidades inmediatas cuando se utiliza racionalmente. Hacer uso de este servicio cotidianamente como una forma de pago equivalente en moneda puede ser la peor decisión a futuro.

Por ésta razón se mencionan a continuación algunas de las:

DESVENTAJAS PARA EL TARJETAHABIENTE:

- ◆ Constituye uno de los financiamientos más caros para el usuario, pues actualmente los bancos emisores le cobran una tasa anual por intereses normales de entre 80% y 90%, además de una comisión de efectivo de más del 10%.
- ◆ Quien utiliza la tarjeta como medio de pago sin que realmente necesite el crédito, incurre en un costo financiero elevado.
- ◆ Las personas que usan la tarjeta para financiarse porque necesitan crédito, fácilmente puede incurrir en morosidad, convirtiéndose en clientes cautivos.
- ◆ El incremento del IVA.
- ◆ La falta de una cultura de consumo y de planeación del uso de tarjeta de crédito impide aprovechar el financiamiento a corto plazo y genera endeudamiento con intereses.
- ◆ Es fácil confundirla con un crédito a largo plazo, lo que produce desventajas enormes para el usuario.
- ◆ Los cargos automáticos del uso del servicio telefónico han provocado numerosos problemas de cobros indebidos.
- ◆ La expedición de tarjetas sin investigación de crédito es motivo de:
 - Fraudes con + Dinero plástico +
 - Cobros indebidos por comisiones sin el otorgamiento de la tarjeta.
 - Hostigamiento de cobro sin haber recibido la tarjeta.⁶⁾

⁵⁾ Revista del Consumidor Septiembre 1995.

⁶⁾ Revista de Consumidor. Septiembre 1995.

1.7.1 RECOMENDACIONES PARA EL BUEN USO DE LA TARJETA DE CRÉDITO.

Para evitar que el usuario, se hunda en una deuda inmensa, en seguida mencionaremos algunos tips, que han sido proporcionados por algunos bancos, para llevar un buen manejo del plástico:

- 1) Se Considera que las actuales tasas de interés irán bajando poco a poco, por eso no piense que el siguiente estado de cuenta se solucionará su problema. Es importante dejar de utilizar la tarjeta de crédito, cuando las tasas se encuentren elevadas, es mejor reservarla para mejores tiempos.
- 2) En cada Estado de Cuenta que llegue, es conveniente pagar una proporción mayor a la que exige el banco, a fin de disminuir la deuda y los intereses mes a mes. Pero si se continúa utilizando la tarjeta, se sugiere pagar la totalidad de las compras para no incrementar la deuda.
- 3) Es perjudicial dejar de pagar en forma unilateral, puesto que cada voucher que se firma, es un pagaré en el que acepta tácitamente la deuda contraída.
- 4) No es conveniente utilizar la tarjeta de crédito como medio de financiamiento, si no se está seguro de que se podrá cumplir con los pagos.
- 5) En caso de enfrentar un problema jurídico por el uso de la tarjeta, se deberá conseguir asesoría legal para resolver este contratiempo.
- 6) Si se recibiera una orden de embargo, ésta deberá acompañarse de un estado contable firmado por un contador público (indicando número de cédula), en caso contrario debe proceder la excepción contra la demanda mal presentada.
- 7) Evitar cambiar de domicilio sin dar aviso al banco, pues podría ser acusado de temor fundado y urgencia extrema, y esto es indicio de fraude.

- 8) No es conveniente negociar con el Bufete Jurídico, porque implicará un mayor desembolso; que si se realiza directamente con el banco, fundamentándolo con la situación actual, del elevado cobro de intereses y demás conceptos injustificados.⁷⁾

1.8 REGLAMENTACIÓN DE LAS TARJETAS DE CRÉDITO.

La SHCP el 8 de noviembre de 1967 dio a conocer el primer reglamento de las tarjetas de crédito bancarias con lo cual los bancos o departamentos de depósito y los de ahorro, podían expedir y manejar este tipo de crédito.

Dicho reglamento fue dado a conocer a las instituciones el 20 de diciembre del mismo año, mediante la circular 555 de la Comisión Nacional Bancaria.

Sólo los bancos de depósito podrán extender tarjetas de crédito sujetándose a lo dispuesto en el reglamento, a sus adiciones, reformas y a las demás disposiciones aplicables.

Estos bancos para que puedan remitir tarjetas de crédito deberán requerir autorización a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), lo cual podrá otorgarla discrecionalmente.

El Banco de México, con fundamento en los Arts. 24 y 26 de su Ley, así como el Art. 48 de la Ley de Instituciones de Crédito, y considerando que:

- 1) El margen de intermediación que las instituciones de banca múltiple cobran en los créditos que otorgan responde en gran medida a los costos de operación y de capital de la institución acreditante, así como a los riesgos crediticios involucrados.
- 2) Los usuarios de crédito deben contar con elementos que faciliten conocer y comparar el margen efectivo que cobran las distintas instituciones.
- 3) Se han estado llevando a cabo acciones para que las tasas de referencia

⁷⁾ Fuentes: INFOSEL Y BANCOS.

reflejen de manera más adecuada las condiciones de los mercados financieros.

4) Resulta conveniente efectuar algunas adecuaciones al régimen aplicable a las tarjetas de crédito bancarias compilar en un solo ordenamiento las disposiciones que regulan la emisión y operación de tarjetas de crédito bancarias, propiciando con ello su conocimiento general y adecuada aplicación, ha resuelto expedir las siguientes REGLAS.⁸⁾

DE LA EMISIÓN DE TARJETAS DE CRÉDITO.

PRIMERA. Las instituciones de banca múltiple en la expedición de tarjetas de crédito, deberán ajustarse a lo previsto en estas Reglas y en las demás disposiciones aplicables.

SEGUNDA. Las tarjetas de crédito podrán ser de uso exclusivo en territorio nacional, o bien, de uso nacional e internacional.

TERCERA. Las tarjetas de crédito se expedirán siempre a nombre de una persona física, serán intransferibles y deberán contener:

- a) La mención de ser tarjeta de crédito y de que su uso está restringido al territorio nacional, o bien que se puede utilizar a nivel internacional.
- b) La denominación de la Institución que la expida.
- c) Un número seriado para efectos de control.
- d) El nombre del titular y una muestra de su firma visual o codificada electrónicamente.
- e) La mención de que su uso sujeta al tarjetahabiente a las disposiciones establecidas en el contrato de apertura de crédito correspondiente.
- f) La mención de ser intransferible, y
- g) La fecha de vencimiento de la tarjeta.

⁸⁾ LEGISLACION BANCARIA EDITORIAL PORRUA.

CUARTA. La expedición de tarjetas de crédito se hará invariablemente con base en contratos de apertura de crédito en cuenta corriente en moneda nacional, por los cuales la institución acreditante se obligue a pagar por cuenta del acreditado, los bienes, servicios y, en su caso, dinero en efectivo que proporcionen a los tarjetahabientes los proveedores a que se refiere la regla decimocuarta. Para ese efecto la tarjeta deberá presentarse al establecimiento respectivo y el tarjetahabiente habrá de suscribir pagarés o utilizar notas de venta, fichas de compra u otros documentos que para tal efecto sean aceptados por la institución, a favor del banco acreditante, entregándolos a dicho establecimiento.

Así mismo, con base en el contrato de apertura de crédito, la institución acreditante podrá obligarse a pagar por cuenta del acreditado, las órdenes de compra de bienes y servicios que el tarjetahabiente solicite, telefónicamente o por vía electrónica, a dichos proveedores siempre y cuando los bienes adquiridos sean entregados en el domicilio del propio tarjetahabiente o en el que éste indique.

El tarjetahabiente también podrá disponer en efectivo en las oficinas de su institución bancaria y, en su caso, a través de equipos o sistemas automatizados.

Los pagarés que se deriven de operaciones celebradas en territorio nacional deberán contener la mención de ser negociables con instituciones de crédito.

DEL CONTRATO DE APERTURA.

QUINTA. Las instituciones podrán celebrar los contratos de apertura de crédito, con base en los cuales se expidan tarjetas de crédito, con personas físicas o morales.

Cuando los contratos de apertura de crédito se celebren con personas morales, las tarjetas respectivas se expedirán a nombre de las personas físicas que aquéllas designen, en cumplimiento de la tercera regla.

SEXTA. En los contratos de apertura de crédito en los que se prevea al posibilidad de que el acreditado no pague el total de las cantidades a su cargo en la fecha límite de pago, deberá quedar especificada la forma de calcular el importe de los pagos mínimos mensuales que dicho acreditado deberá efectuar en función del saldo a su cargo.

SÉPTIMA. Plazo mínimo de vigencia de los contratos de apertura de crédito será de un año, excepto cuando se trate de contratos de apertura de crédito celebrados por primera ocasión con un tarjetahabiente, en cuyo caso, el plazo de vigencia de los respectivos contratos será el comprendido entre la fecha de su celebración y la fecha general de vencimiento que le corresponda conforme a lo siguiente.

Con el objeto de uniformar los vencimientos de los contratos de apertura de crédito que se celebren para cada tipo de tarjeta cuya vigencia termine en un mismo año calendario, cada institución deberá establecer una o varias fechas generales de vencimiento para tal efecto. Una vez establecidas las fechas, éstas no podrán cambiarse en un futuro.

En dichos contratos se podrá pactar que su vigencia pueda ser prorrogada por un plazo mínimo de un año, siempre y cuando no se cambien sus términos y condiciones, en caso de que la institución pretenda modificar sus términos y condiciones, tendrá que celebrar un nuevo contrato. En los nuevos contratos podrá utilizarse el número del contrato y el de la tarjeta que correspondan al contrato anterior.

Las instituciones de crédito deberán, enviar una copia del contrato al acreditado que hayan celebrado, y cuando haya modificaciones deberá, también enviar el nuevo, por lo menos con veinticinco días de anticipación al vencimiento del contrato vigente. Junto con el contrato se debe enviar a su vez un folleto explicando :

- 1) El mecanismo que se utilizará para la determinación de la tasa de interés.
- 2) Cuáles serán los saldos promedio sujetos a interés.

- 3) La forma de cálculo de los intereses.
- 4) Los supuestos en los no se pagan intereses, y_i
- 5) Las principales características de los contratos de seguros previstos en la regla decimoséptima.

Lo anterior deberá ser explicado con base en los términos y condiciones del contrato y en los rubros especificados en los formularios del estado de cuenta, afín de que el acreditado pueda corroborar con dicha información los datos asentados en los estados de cuenta que se le envíen.

OCTAVA. En el contrato podrá pactarse que la institución pague por cuenta del tarjetahabiente bienes, servicios, impuestos y otros conceptos que acuerden con los contratantes, cargando los importes respectivos a la cuenta corriente que la institución siga a su acreditado.

Los pagos de consumos o disposiciones efectuados en el extranjero, serán correspondidos invariablemente con un cargo en moneda nacional a la cuenta del tarjetahabiente. El tipo de cambio que se utilice para calcular la correspondiente equivalencia no podrá exceder de la cantidad que resulte de sumar al tipo de cambio que dé a conocer la Bolsa Mexicana de Valores, S.A. de C.V. y cuando ésta no pueda dar a conocer el mencionado tipo de cambio, se utilizará el que publique el Banco de México en el Diario Oficial de La Federación el día hábil bancario siguiente a la fecha de presentación de los referidos documentos.

En ningún caso el tipo de cambio que se utilice para calcular la equivalencia en moneda nacional de los consumos o disposiciones podrá ser superior al tipo de cambio máximo de venta que cotice en ventanilla la institución emisora de la tarjeta para operaciones cambiarias con su clientela en la fecha de presentación de los documentos respectivos.

NOVENA. Las instituciones sólo podrán cargar a sus acreditados:

- a) El importe de los pagarés, así como de los documentos mencionados en la regla cuarta del primer párrafo.
- b) El importe de las disposiciones en efectivo.
- c) El importe de los pagos de bienes, servicios, impuestos y otros conceptos que realicen por su cuenta.
- d) Los intereses pactados.
- e) Las comisiones que se establezcan en el contrato, y
- f) Los gastos por cobranza , únicamente cuando exista una gestión de cobro conforme a los mecanismos establecidos en el contrato.

Las instituciones no deberán cargar a la cuenta del acreditado el importe de los bienes o servicios suministrados por los proveedores, hasta que les presenten los documentos que amparen el importe de los citados bienes o servicios.

DÉCIMA. En los contrato de apertura de crédito se establecerán los plazos de amortización y , en su caso, las comisiones que se aplicarán a los acreditados por el uso de la tarjeta de crédito; los medios por los que se dará a conocer el límite de crédito al que habrán de sujetarse los tarjetahabientes y, de ser el caso, los supuestos bajo los cuales no se causarán intereses o no se cargarán comisiones.

Las instituciones acordarán con sus acreditados, en su caso, la tasa de interés que vayan a aplicar, sujetándose a las disposiciones siguientes, así como a las demás que resulten aplicables:

- a) Sólo podrá pactarse una tasa de interés ordinaria y, en su caso, como tasa de interés moratoria.
- b) la tasa de interés deberá expresarse conforme alguna de las tres opciones siguientes:
 - 1) Puntos porcentuales y/o sus fracciones, fijos;

2) Puntos porcentuales y/o sus fracciones, fijos, que se adicionen a una sola tasa de referencia, que se elija entre las siguientes:

- La tasa de interés interbancaria de equilibrio (TIIE).
- La tasa de rendimiento en colocación primaria, de Certificados de la Tesorería de la federación (CETES), y
- El costo de captación a plazos denominados en moneda nacional que el Banco de México estime representativo del conjunto de las instituciones de banca múltiple y que publique en el diario Oficial de la Federación (CPP).

Tratándose de las tasas de referencia previstas en los dos primeros puntos del segundo inciso deberá indicarse el plazo de las TIIE o el plazo de los CETES al que esté referida la tasa de las operaciones.

3) Estableciendo:

- El número de puntos porcentuales máximo y mínimo que podrán sumar a una de las mencionadas tasas de referencia, y
- Que dentro del rango resultante de lo anterior, la tasa de interés se determine multiplicando la tasa de referencia por un factor fijo o,

4) Estableciendo:

- El número de puntos porcentuales máximo y mínimo que podrán sumar a una de las mencionadas tasas de referencia, y
- Que dentro del rango resultante de lo anterior, la tasa de interés se determine multiplicando la tasa de referencia por un factor fijo y sumando al producto un número fijo de puntos porcentuales o sus fracciones.

c) Las instituciones no podrán acordar tasas alternativas.

d) Cuando las instituciones pacten la tasa de interés de acuerdo a una tasa de referencia, también deberán pactar que ésta debe ser la última publicada durante el periodo que se

acuerde para la determinación de la tasa de interés, o la que resulte del promedio aritmético de dichas tasas.

e) Los intereses que se causen se calcularán sobre el promedio de saldos diarios del periodo que mantenga el acreditado, y

f) Las instituciones podrán pactar una o más tasas de referencia sustitutivas cuando la tasa de referencia originalmente pactada deje de existir.

DÉCIMOPRIMERA. A las instituciones les queda prohibido cambiar términos y condiciones de los contratos de apertura de crédito mientras se encuentren vigentes, excepto en lo que se refiere al límite de crédito, que se puede modificar de manera unilateral sin necesidad del consentimiento del acreditado en un porcentaje que no exceda del incremento que en Índice Nacional de Precios al Consumidor, que publica el Banco de México en el Diario Oficial de la Federación.

En los contratos se hará constar expresamente la facultad de las instituciones para denunciarlos en cualquier tiempo y cancelar las tarjetas de crédito correspondientes.

En el siguiente punto abordaremos todo lo relacionado con la Empresa, con el fin de verificar que la tarjeta de crédito, sabiéndola manejar, es un instrumento de financiamiento para el control de los diversos gastos de dicha empresa.

1.9 HISTORIA DE LA EMPRESA.

GENERALIDADES DE LA EVOLUCIÓN QUE HA TENIDO LA EMPRESA EN MÉXICO:

PERIODO COLONIAL: Los colonizadores Europeos se organizaron para dominar sus posesiones en América del Norte y América del Virreinato de la Nueva España, siendo México su Capital.

A los territorios conquistados se les consideraba fuentes de aprovechamiento de

metales preciosos y productos agrícolas, la industria se encontraba poco desarrollada, y las manufacturas eran escasas. Todo esto se daba en América Latina.

La Corona Española era quien establecía cuáles productos eran los que se podían cultivar, en cada colonia y cuales estaban prohibidos. Todo esto con el afán de evitar la competencia del cultivo de la vid, olivo, cáñamo y la cría del gusano de seda.

Después de la conquista, el crecimiento de las ciudades y la necesidad de satisfacer las demandas de productos, se iniciaron con los artesanos de varios oficios, tanto peninsulares como naturales, los cuales al aumentarse dieron origen a los gremios .

Los pequeños talleres de los artesanos con la estructura gremial fueron un eslabón importante, para el surgimiento de las empresas capitalistas con procesos de trabajo, basados en la cooperación.

Este tipo de empresas, tenían un número más o menos considerable de trabajadores asalariados , de un mismo oficio que trabajaban conjuntamente, en procesos similares o diferentes.

El hecho de que se dividiera el trabajo dentro de las empresas, y se tuvieran artesanos especializados, dio inicio al periodo manufacturero.

La política económica que tuvieran las empresas establecía el desarrollo productivo, la cual se puede observar en los siguientes puntos:

- El trabajador se limitará a realizar un solo oficio o actividad.
- Sin la autorización del gremio ninguna persona podría realizar ningún oficio, y previa preparación técnica en el oficio.
- Los productos que se elaboraban debían estar sujetos a normas de control de calidad y precio, con la prohibición de que se parecieran a productos extranjeros.
- Ya surgidos los talleres gremiales, se iniciaron los obrajes , dedicados a la producción

textil, constituyéndose un eslabón intermedio entre la producción artesanal y la manufactura, basada en el uso de la máquina.

Los obrajes abiertos eran aquellos que empleaban operarios libres, los operarios cerrados eran los que tenían comunicación exterior libre, pues empleaban reos, esclavos o personas que vendían su libertad para saldar sus cuentas.

En el periodo colonial se prohibió el comercio con los extranjeros, solo se podía comerciar en América Latina, debido a que las importaciones y exportaciones se les ponían elevadas tarifas arancelarias.

Estas políticas limitaron el desarrollo de las empresas, ya que dio origen a elevar los precios en relación con la capacidad adquisitiva de la población.

PERIODO INDEPENDIENTE: Con la Independencia de México no hubo una reorganización de la estructura socioeconómica. Los terratenientes se volvieron más fuertes.

En la primera mitad del siglo XIX, hubo muchas luchas civiles en los que se veía un ligero desarrollo en la vida económica. La agricultura tenía la limitación de no contar con mano de obra, como consecuencia de la guerra, además de los pocos caminos que existían. La minería tuvo un deterioro, después de que los españoles se retiraron, sustituidos por los ingleses.

El Comercio se vio favorecido al iniciarse a la economía mundial, ya que no hubo tanta restricciones comerciales y se redujeron las tarifas arancelarias.

En este periodo la industria textil obtuvo mayores avances debido a los estímulos gubernamentales, gracias al Sr. Lucas Alemán se fundó el Banco de Avío que impulsó y financió este movimiento industrial.

PORFIRIATO: En la fecha de 1877-1911, se dieron muchos cambios como son los siguientes, que a continuación se mencionan:

- Expansión de los mercados internos.
- La monetización creciente de las transacciones.
- Ampliación de las vías de comunicación.
- Ampliación de medios de transporte.
- Ampliación de la máquina de vapor como fuente de energía.
- El inicio de la generación del uso de la electricidad.
- El empleo del petróleo como combustible.
- Establecimiento de incipientes estímulos fiscales a la industria.

En 1892 se funda la fábrica de papel San Rafael, con la cual se obtuvo el desarrollo de plantas tecnificadas y de mayores dimensiones, en sus primeros años llegaron ocupar 500 trabajadores, y fue la primera en estar completamente mecanizada, con los métodos más modernos y en usar la pulpa de madera como materia prima.

A principios del siglo XX hay un cambio con la industria manufacturera familiar y artesanal, así como también los pequeños negocios, debido al surgimiento de empresas con grandes volúmenes de producción.

DESARROLLO HISTÓRICO DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

En México en la década de los 50's surge una industrialización, debido a las acciones del gobierno, como la promoción de inversiones industriales que permiten disminuir las importaciones de artículos manufacturados.

Se promulgó en 1955 una ley para el fomento de las industrias nuevas, cuyo ordenamiento dejó que se desarrollaran un gran número de empresas, sobre todo las medianas, y los talleres se convirtieron en pequeñas empresas.

Con el fin de sostener un desarrollo tanto en las nuevas, pequeñas y medianas empresas, como el de las ya establecidas, el Gobierno Federal dió mecanismos de carácter financiero para cubrir las necesidades de crédito .

Ya hemos visto la evolución que sufrido la empresa a través de los años, ahora abordaremos las diferentes definiciones que se le han dado.

1.10 DEFINICIÓN DE EMPRESA.

“Es la célula del sistema económico capitalista, de la unidad básica de producción, representa un tipo de organización económica que se dedica a cualquiera de las actividades económicas fundamentales en alguna de las ramas productivas de los sectores económicos”

(MENDEZ MORALES JOSÉ SILVESTRE)

“Comunidad de trabajo orientada hacia una producción socialmente útil, constituida por elementos humanos y materiales”

(GUZMAN VALDIVIA ISAAC)

“La empresa la integran:

- Los bienes materiales,.
- Los bienes humanos,.
- Sistemas.

También se puede estudiar tomando en cuenta aspectos tales como:

- 1) Económico.
- 2) Sociológico.
- 3) Jurídico.

4) Administrativo.

5) De conjunto.

(REYES PONCE AGUSTIN)

“Empresa es la unidad productiva o de servicio, que constituida según aspectos prácticos o legales, se integra por recursos y se vale de la administración para lograr sus objetivos”.

(FERNANDEZ ARENAS JOSE ANTONIO)

“Conjunto de cosas y derechos combinados para obtener bienes o servicios, sistemáticamente y con un propósito de lucro”.

(ROBERTO L. MANTILLA MOLINA)

“Una entidad legal con cierta forma de organización cuyos funcionarios deciden en que se debe invertir y cómo se van a financiar las inversiones con el fin de lograr al máximo los objetivos de utilidad”

(STEVEN E. BOLTEN)

Se entenderá como empresa a la persona física o moral que realiza las siguientes actividades:

- I. Las comerciales que están de conformidad con las leyes federales tienen sus carácter y no están comprendidas en las fracciones siguientes.
- II. Las industriales entendidas como la extracción, conservación o transformación de materias primas, acabado de productos y la elaboración de satisfactorias.
- III. Las agrícolas que comprenden las actividades de siembra, cultivo, cosecha y la

primaria enajenación de los productos obtenidos, que no hayan sido objeto de transformación industrial.

IV. Las ganaderas que son las consistentes en la cría y engorda de ganado, aves de corral y animales, así como la primera enajenación de sus productos que no hayan sido objeto de transformación.

V. Las de pesca que se incluye la cría, cultivo fomento y cuidado de la reproducción de toda clase de especies marinas y de agua dulce, incluida la acuicultura, así como la captura y extracción de las mismas y la primera enajenación de esos productos, que no hayan sido objeto de transformación industrial.

VI. Las silvícolas que son las de cultivo de los bosques o montes, así como la cría, conservación, restauración, fomento y aprovechamiento de la vegetación de los mismos y la primera enajenación de sus productos, que no hayan sido objeto de transformación industrial.

(CODIGO FISCAL DE LA FEDERACION ART. 1)

Empresa es una organización económica productiva o de servicio, que se constituye por elementos legales y administrativos, para lograr un objetivo.

(DEFINICION PROPIA)

CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS:

Para que podamos distinguir y reconocer lo que es una empresa, debemos observar que tengan las siguientes características.

- ◆ Realizar actividades económicas, que son el producir, distribuir bienes o servicios para satisfacer las necesidades de la gente.

- ◆ Con la combinación de los factores de trabajo, relaciones técnicas y sociales de la producción .
- ◆ Están limitadas por el entorno en que se desenvuelven natural, social, político y económico.
- ◆ Son importantes ya que ayudan al desarrollo del país.

Como pudimos observar, de acuerdo a las necesidades del mercado se han desarrollado varias empresas en cuanto a giro, tamaño, etc. Las cuales estudiaremos en el siguiente punto.

1.10.1 TIPOS DE EMPRESA.

Las empresas pueden clasificarse en varias formas:

- A) Por su Forma General.
- B) Por su Magnitud.
- C) Por su Forma Jurídica.
- D) Por su Giro.

A) Por su Forma General:

- 1) Empresas Extractivas.
- 2) Empresas Industriales o de Transformación.
- 3) Empresas Comerciales.
- 4) Empresas de Servicios.

1)EMPRESAS EXTRACTIVAS: Son aquellas empresas cuyo objeto, es la explotación de los recursos naturales, como son las minas, agricultura, ganadería, aguas y las demás materias primas que nos proporciona la naturaleza.

Ejemplos:

Extracción:

- Metales
- Petróleo.
- Piedras Preciosas.
- Carbón.
- Y otros productos del subsuelo.

Explotación:

- Madera.
- Frutas.
- Y cosas que se producen la superficie terrestre.
- Y la Explotación marítima

2) EMPRESAS INDUSTRIALES O DE TRANSFORMACIÓN: El fin de este tipo de empresa, es el de transformar y adaptar productos naturales.

Ejemplo:

- Fabricación de muebles o inmuebles.
- Productos Químicos.
- Papel y productos de papel.
- Calzado.
- Vestido.
- Maquinaria y Refacciones.

En fin toda clase de productos para satisfacer las necesidades de los hombres.

3) EMPRESAS COMERCIALES: Estas empresas tienen como objeto, comprar productos, para después venderlos a un precio mayor, obteniendo una ganancia de lo invertido.

4) EMPRESAS DE SERVICIOS: Esta empresa consiste en prestar un servicio para obtener una utilidad, esto en base a la calidad del servicio que se preste.

Ejemplos.

- Ferrocarriles.
- Líneas de navegación marítima o área.
- Comunicación telegráfica.
- Hospitales.
- Compañías de Seguros.
- Bancos.

Los Bancos y Compañías de Seguros son instituciones que se consideran, empresas financieras, ya que su principal función es el de satisfacer las necesidades económicas de otras empresas o personas.

B) Por su Magnitud.

- 1) Grande.
- 2) Mediana.
- 3) Pequeña.

1) EMPRESA GRANDE: La Empresa Grande esta organizada por consorcios industriales, donde el capital esta aportado por varios socios.

Su administración es coordinada por un administrador y por un grupo de personas que se encargan de que se cumplan con los objetivos de la empresa. Para cumplir con el fin de la empresa, se debe tener un control.

Estas organizaciones cuenta con recursos de capital para estar siempre modernizadas, en tecnología, mecanización y automatización de sus procesos productivos.

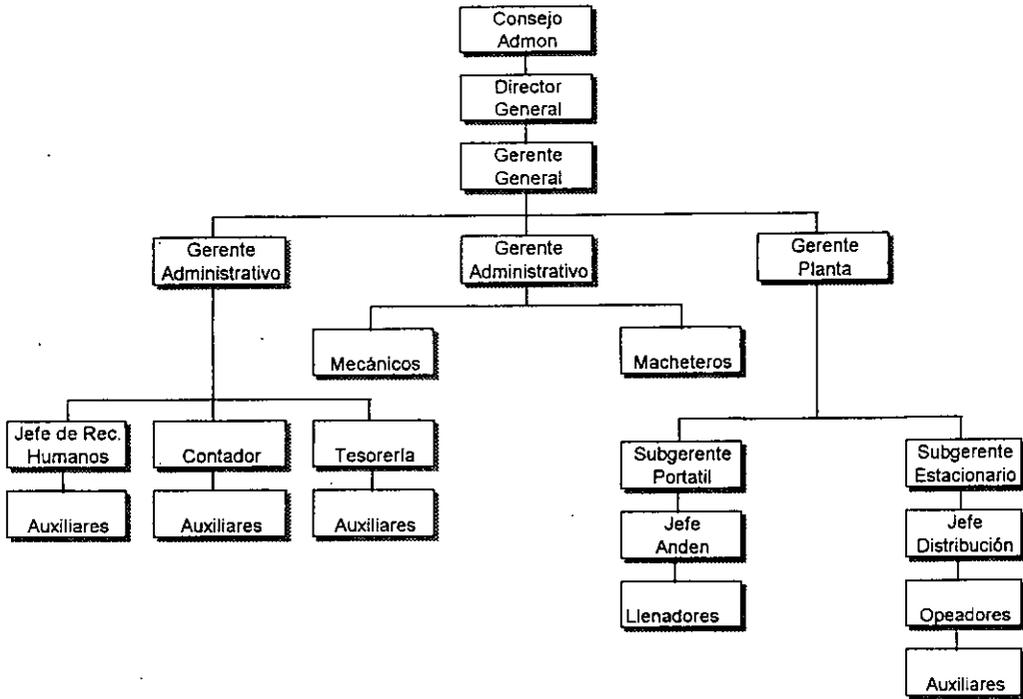
A demás de contar con un número de personal superior a los 250 empleados y en algunas ocasiones llegan a tener miles.

CARACTERÍSTICAS DE LA EMPRESA GRANDE :

- 1.- El capital esta aportado por varios socios en cualquier tipo de sociedad.
- 2.- Están integrados en monopolios que dominan sectores de producción y comercialización.
- 3.- Tienen recursos económicos que les permiten contar siempre con la tecnología moderna, y avanzada
- 4.- Cuentas con mas 250 empleados.
- 5.- Las funciones están delimitadas.
- 6.- Hay personal capacitado para las diferentes áreas.
- 7.- Sus productos y servicios, abarcan todo el mercado nacional y aveces llegan al mercado internacional.
- 8.- Tienen mejores opciones para allegarse de recursos.

Figura 1 Ejemplo de una empresa de distribución de Gas L.P.

EMPRESA GRANDE



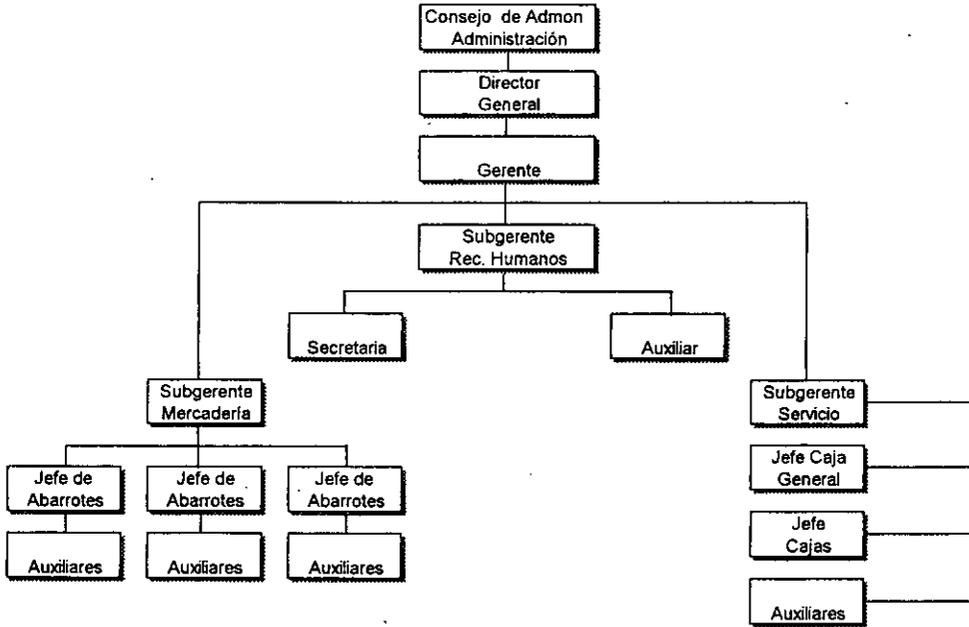
MEDIANA EMPRESA : Este tipo de empresas las manejan los mismos dueños (aunque no es necesario) o por algún gerente, que sepa controlar las contingencias que se presenten, por eso es necesario contratar al personal capacitado para resolver los problemas. Esta empresa esta en crecimiento y se ocupan menos de 250 empleados.

CARACTERÍSTICAS DE LA MEDIANA EMPRESA:

1. Son empresas que están en pleno desarrollo y crecimiento.
2. Utilizan personal capacitado para las diferentes áreas.
3. El mercado en donde se encuentra va creciendo nacionalizándose o incluso internacionalizándose
4. Hay una planeación y control de todas las funciones.
5. Las decisiones se descentralizan.

Figura 2. Ejemplo de una empresa mediana de autoservicio, con las diferentes áreas que la componen.

EMPRESA MEDIANA



3) **PEQUEÑA EMPRESA:** La Administración de esta empresa no es llevada por personas capacitadas realmente para esa función, sino por alguno de los socios que se encarga de los problemas técnicos, financieros, comercialización y de producción .

El capital de esta empresa por lo general es proporcionado por los socios que forman parte de la misma. El personal que labora es muy variable de 16 a 100 personas.

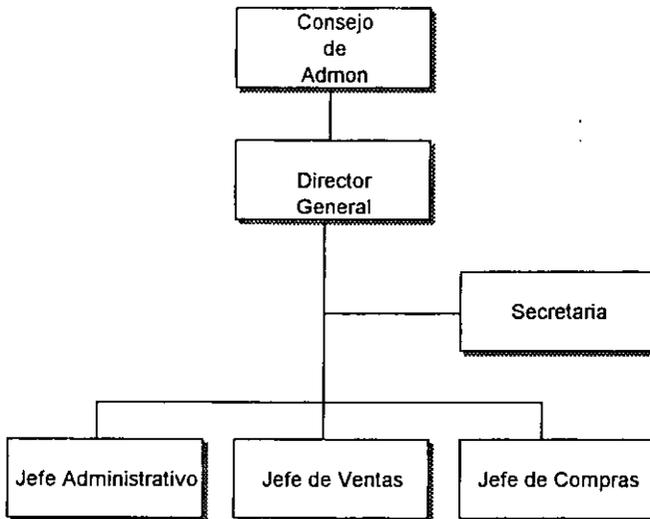
El mercado que abarca es regional o local a veces llegar al mercado nacional, el volumen de producción es muy baja debido a la falta de maquinaria y recursos.

CARACTERÍSTICAS DE LA PEQUEÑA EMPRESA.

- 1.-Su administración no es del todo especializada.
- 2.- El capital lo aportan dos o más personas.
- 3.- Se basa más en el trabajo manual que en uso de la maquinaria .
- 4.- Su mercado es regional o local, aunque en ocasiones puede ser nacional.
- 5.- Por lo regular se encuentran en proceso de desarrollo.
- 6.-Las empresas pequeñas casi no necesitan de una planeación o de prever situaciones.
- 7.-Las actividades se centralizan.
- 8.-Cuando se resuelven los problemas lo hacen de manera informal, o directamente por el dueño.

Figura 3. Ejemplo de una empresa pequeña de compra-venta de equipo de cómputo, con las diferentes áreas que la componen.

EMPRESA PEQUEÑA



C) Por su Forma Jurídica.

- 1) Individual.
- 2) Sociedad de personas.
- 3) Sociedad Anónima.

Las empresas son organizaciones sociales que utilizan recursos para alcanzar sus objetivos, éstas pueden ser lucrativas cuando su objeto sólo es un fin económico y no lucrativas las cuales sus objetivos son prestar un servicio independiente.

Jurídicamente están clasificadas en tres formas:

1) INDIVIDUAL: Esta se integra de un empresario que trabaja para su propio beneficio, y se considera una pequeña empresa, donde el toma las decisiones y maneja la propiedad. El capital proviene de sus recursos o préstamos.

2) SOCIEDAD DE PERSONAS: Están constituidas por dos o más personas que se asocian con el fin lucrativo. Se establecen mediante un contrato firmado por los socios y puede asumir varias formas de sociedades comerciales. La Sociedad tiene una vida finita, si alguno de los socios fallece se disuelve la sociedad. La responsabilidad de sus integrantes puede ser limitada o ilimitada, en la primera los socios responden en función del capital invertido y en la otra garantizan conjunta y solidariamente por el negocio.

SOCIEDAD ANÓNIMA: Es aquella que su capital se integra por acciones de un mismo valor nominal, formado por suscripciones. Lo administra un Consejo de Administración y un Presidente el cual tiene la responsabilidad de operar operaciones diarias, y en establecer políticas. Los socios tienen la responsabilidad limitada en función de sus aportaciones. Este tipo de sociedad tienen vida ilimitada.

D) Por su Giro:

- 1) Lucrativas.
- 2) No Lucrativas.

1) EMPRESAS LUCRATIVAS: Estas organizaciones están orientadas por un principio de economía comercial, y es el tipo de empresa capitalista que existe en la actualidad.

Sus características:

- Son independientes y autónomas en su tecnología, administración.
- Poseen capital nacional o internacional. El capital extranjero debe ser minoritario.
- Su objetivo principal es el de beneficiarse económicamente.
- Se rigen por el principio de producir más y mejor para poder dominar un mercado.
- Son empresas que buscan renovarse y mantenerse siempre a la vanguardia, teniendo las mejores técnicas y tecnología, para tener una mejor calidad en sus bienes o productos que ofrecen, y buscan predominar en el mercado, teniendo especialistas para cada área.

OBJETIVO PRINCIPAL: Es el de satisfacer necesidades, obteniendo un beneficio económico.

OTROS OBJETIVOS:

- Producir bienes o servicios para ofrecerlos al mercado.
- Tratar bien a sus trabajadores para que los motiven moralmente como económicamente.
- Reinvertir las utilidades obtenidas, para garantizar el buen crecimiento de la empresa.
- Tienen personalidad jurídica propia.
- Pueden ser sujetos de crédito.
- En relación a su administración es autónoma.

2) NO LUCRATIVAS: Son sociedades civiles, que su objeto principal es el de ayudar a la comunidad por medio de prestar servicios. Este tipo de empresas son generalmente sociedades civiles, que prestan su asesoría, a personas que no tienen recursos para pagar este tipo de servicios, y se mantienen por medio de donativos.

CAPÍTULO 2.- GENERALIDADES DEL CRÉDITO.

2.1 HISTORIA DEL CRÉDITO.

EL origen del crédito proviene desde el principio de la civilización, ya que el crédito se ha venido desarrollando a la par de ésta, su uso tuvo grandes limitaciones durante esta época, dado que la mayoría de los empréstitos iban destinados a financiar gastos no productivos.

El antecedente más remoto de los primeros comercios que encontramos entre las grandes civilizaciones Griega y Romana, en la Edad Media, fueron mediante el trueque o sea, la simple permuta o intercambio de un objeto por otro. El trueque sin embargo, revestía varios y ,muy serios problemas o inconvenientes; puesto que debía haber coincidencia de necesidades entre las partes negociadoras, donde cada cual requiriera de los bienes que la otra le ofrecía; otro de los problemas fue el establecer que cantidad de un producto era equivalente a la unidad del otro, aunado a esto la imposibilidad de dividir mucho las mercancías.

Generalmente se acepta que el trigo, el maíz y otros cereales fueron los primeros medios de pago que tuvieron las primitivas culturas como aceptación universal. a su vez en vastas regiones de Africa, Asia y Oceanía se emplearon durante mucho tiempo los llamados cauris; pequeñas conchas muy apreciadas que podían servir como anzuelos, cuchillos ornamentales como collares, pendientes y brazaletes, los cauris eran aceptados en todas partes y su valor no estaba sujeto a fluctuaciones, por lo que no llegaron a ser una moneda internacional de excepcional estabilidad. Estas formas primitivas de moneda fueron desapareciendo reemplazadas por metales; estas tenían una serie de ventajas que explican su adopción universal, eran duraderos, divisibles de apariencia constante y calidad uniforme fácilmente manejable y portables.

Se mencionó anteriormente que, las transacciones crediticias se han realizado desde la antigüedad; en Roma apareció el Nexum, el cual pone al deudor en manos del acreedor, quien a su vez disponía de su cuerpo y vida a su antojo mientras no se liquidara la deuda. Los "Caballeros", clase social intermedia entre la plebe y el patriarcado, era la que tenía a su cargo el negocio de los créditos en la última etapa de la República utilizando sus cuantiosas fortunas mobiliarias, frutos de Botín Bélico en préstamos hechos a nobles y plebeyos, formando así un verdadero gravamen a toda actividad de la sociedad romana, que poco a poco fueron paralizados.⁹⁾

Los habitantes de Mesopotamia, hace más de cinco mil años, acudían a sus templos a solicitar en préstamos determinadas cantidades de trigo que por los tributos acumulaban los sacerdotes y estos otorgaban el grano a condición de que, después de las cosechas el deudor devolviera la cantidad recibida... y un poco más.-El templo Rojo de Uruk, descubierto en esa región, es quizás el más antiguo edificio bancario de que se tiene noticia.

En esa época, el crédito se desarrolló dentro de un campo usurario, por las cantidades exorbitantes que se cobraban como intereses y por la falta de una legislación que reglamentara las operaciones, lo que produjo un estancamiento del crédito, ya que el derecho que tenían los acreedores sobre sus deudores (principalmente morosos) eran tales que hicieron que no se recurriera más a él, por el temor de verse afectados en los escasos bienes que les pertenecían, posteriormente las operaciones financieras llegaron a ser tan importantes y numerosas que el rey Hammurabi (Siglo XVII a.C..) decidió reglamentar los préstamos y depósitos, por lo cual inscribió su legislación (lo que hoy en día se conoce

⁹⁾ PEREZ FERNANDEZ DEL CASTILLO BERNARDO. Aspectos Jurídicos y civiles de la tarjeta de crédito. Tomo XVIII.

como el código de Hammurabi), donde se establecieron intereses del 33% al pago de los créditos.

El acrecentamiento de la riqueza; la multiplicación de los cambios; la aparición y la generalización en el uso de las monedas metálicas; su multiplicación y diversidad, produjeron el surgimiento de los antecesores de los banqueros, o sea, los cambistas, que más tarde se convirtieron como lo acabamos de mencionar en incipientes banqueros llamados trapezitai, porque para trabajar instalaban en los mercados una mesa en forma de trapecio, no se limitaban a examinar y cambiar monedas, sino que también solían aconsejar a sus clientes en los negocios, recibir sus depósitos, efectuar pagos en su nombre y concederles préstamos a un interés sumamente elevado. Poco a poco, los trapezitai más ricos abandonaron las mesas trapezadas y formaron instituciones crediticias privadas, que añadieron a sus funciones tradicionales la realización de operaciones de crédito entre distintas ciudades para evitar el traslado de efectivo. Una clase muy usual de préstamos eran los llamados "a la gruesa", que se destinaban al transporte marítimo y en los cuales se llegaba a pactar una tasa de interés hasta del 30%.

En tiempos de Demóstenes, los banqueros atenienses cobraban el 36% de intereses sobre las cantidades que prestaban, y el filósofo Menippo que también se dedicaba a esta actividad cobraba como mínimo el 20%. Otro tanto puede decirse de los banqueros romanos y de las enormes sumas que prestaban a jóvenes viciosos y a políticos intrigantes.

Es importante citar la idea de Mecenas, quien propuso a Augusto la constitución de una banca, con el producto de la venta de una porción del quehacer público, del que ningún provecho se sacaba, empleando la suma obtenida en préstamos con intereses reducidos y garantía positiva a las personas capaces de servirse de ellas en la agricultura, la industria y el comercio, pero la importancia de esta idea no fue comprendida en esa época y en un

pueblo que consideraba la guerra como algo normal y el medio corriente de adquirir las riquezas, dejando el trabajo en manos de los esclavos y prohibiendo a los nobles el ejercicio de esta actividad, o sea, el comercio.

En la Edad Media, la Iglesia consideró el crédito una prohibición, dado que al extender su dominio por encima de los gobiernos temporales procedió a excomulgar a quien prestara a interés por medio de un marcado concepto evangélico que a la letra dice: *Matumm date Nihil Inde Sperantes*, lo que hace ver que la iglesia contribuyó al estancamiento de la evolución del crédito; por lo cual los Nobles Clérigos al verse presionados por esa prohibición, recurrieron a los judíos, quienes podían intervenir en el Comercio y la Industria de muchos países, sacándole provecho de esta forma, al capital que invertían; ocupando de esta forma el lugar de los Griegos y Romanos, y se intensifica el desarrollo de las relaciones comerciales.

Hacia el siglo XI florecieron las grandes ferias medievales, lo que significó un enorme impulso para el mecanismo del comercio. Las ferias no sólo desarrollaron sistemas de financiamiento sino que contaban con sus propios banqueros y con centros de transferencia y de compensación internacional para facilitar los pagos.

En el siglo XIII las Cruzadas, traen como consecuencia una motivación general del Comercio y la Industria, ya que los teólogos estaban conformes de que la indemnización del daño emergente (intereses moratorios) justificaba la indemnización de lucro cesante (intereses comunes) en la mayoría de los casos.

Así el principio del crédito fue ampliamente adoptado y, para fines del siglo XIV, el uso de las letras de cambio que apareció en esta época y la creación de los bancos, se había generalizado; auguraron un desenvolvimiento del crédito que, si entonces anteriormente no pudo tener el lugar que se merecía, si se pudo preparar para desarrollarse aún más en los tiempos modernos.

Todo esto obligó, a buscar una solución a la problemática de la usura, y al comenzar el siglo XVII, la iglesia se tambalea y no logra imponer su dominio sobre los Gobiernos Nacionales, por lo que sin más remedio, de manera conciliatoria, introdujo el concepto romano de intereses "aquel que se encuentra entre", que se refiere a la diferencia entre la cantidad adeudada bajo un contrato y la realmente pagada, por los daños que pudieran surgir de la negligencia de una de las partes. En lo sucesivo, el alquiler de dinero con fines lucrativos se empezó a ver como interés compensatorio y legítimo.

Desde entonces se empleo la palabra "interés", permitida por la iglesia, en lugar de la palabra "usura", que era condenada por esta.

En la primera década del siglo XV se fundaron los bancos de la Casa di San Giorgio, en Génova (1407) y la Taula de Canvi, en Barcelona (1401). Estas instituciones recibían depósitos, con los cuales efectuaban préstamos; además, transferían fondos de una cuenta a otra, en pago de las deudas comerciales de sus clientes. el volumen de sus operaciones los llevó a inventar estrategias para facilitar los títulos de crédito, las letras de cambio, cheques, pagares, documentos cuyo valor estaba respaldado por el banco y que evitaban el manejo de dinero en efectivo.

Por otra parte, el trafico de dinero acuñado fue cediendo terreno a las transacciones afectadas con documentos emitidos y respaldados en los bancos. Poco a poco aparecieron los billetes, en algunos períodos se imprimieron sin respaldo sólido, lo que ocasionó serios trastornos. Todo esto dio lugar a que se desarrollaran las facilidades crediticias y a su vez permitieron conocer a mediados del siglo XX, los inconvenientes que se derivan de un uso incontrolado del citado recurso económico, y fueron precisamente éstos los motivos que llevaron a los ingleses a crear una institución que controlara la emisión del dinero bajo la estricta vigilancia del gobierno.

Como ejemplo podemos citar la Guerra de 1914 (Primera Guerra Mundial), cuando los países estaban presionados por las necesidades bélicas, a utilizar todo tipo de Créditos: Los empréstitos internos y externos, las emisiones fiduciarias y empréstitos de gobierno a gobierno, que llegaron a ser cosa común; agilizando estos medios no solo los recursos disponibles, sino los de las generaciones pasadas y futuras. Todo esto dio lugar al aumento de los medios de pago, cuyo efecto da lugar al término de la guerra en el año de 1918. ya que los bancos americanos suspendieron el crédito a países Europeos, pero éstos a su vez, evitan hacer compras a Estados Unidos, bajando increíblemente el valor de las materias primas.

En 1694 el Banco de Inglaterra, se convirtió en el banquero de todos los ingleses, es decir, en el primer banco central de la historia; por lo que con su fundación nace el moderno sistema bancario.

En México, encontramos la aparición del crédito entre nuestros antepasados los Aztecas, antes de la conquista, bajo formas rudimentarias, de préstamos y la venta a plazos; a su vez la legislación existente dictaba severas penas para los deudores morosos como: la cárcel e inclusive la esclavitud.

Hernán Cortés, gracias al crédito, pudo elegirse como jefe supremo de la expedición de la conquista, por las operaciones llevadas a cabo por éste, para financiar sus expediciones de Cuba a las costas mexicanas.

Por lo que el crédito en la época de la colonia, se manifiesta dentro de las formas y usos que la evolución de Europa había dado hasta entonces a ese fenómeno de la economía al carácter privativo de las empresas de conquista correspondieron tratos y contratos de crédito de naturaleza privada, de persona a persona, con ausencia de pedir público y organizaciones crediticias, pero con utilización de formas, instrumentos y garantías imperantes en Europa.

Así en la Nueva España, el crédito tuvo un desarrollo raquíutico, con la ausencia de personas e instituciones especializadas, las únicas funciones certificadas fueron el préstamo y las ventas a plazos, con un carácter especulativo y de consumo, desarrollado primordialmente por el clero y los comerciantes.

En 1794 aparece la primera institución de crédito en México, que fue el banco de Avío y Minas, debido a la necesidad que tenían los mineros de obtener el crédito, los cuales conseguían a intereses bastante elevados, por lo que encauzaron sus esfuerzos para lograr la creación de dicha institución de crédito para resolver sus problemas de recursos, dentro de las principales operaciones de esta institución se encontraron: los préstamos refaccionarios, la admisión de capitales a rédito, recibir la plata a bajo precio, a la atención de cuentas del Tribunal de Minería, etc; fungió como una institución subsidiaria, con las miras a suplir las funciones de la iniciativa privada, pero el desorden y el favoritismo en la distribución de los avíos, aunados a los puros de la corona respecto a numerario (ya que al crearse tuvo apoyo de la corona), contribuyeron a que no cumpliera los objetivos señalados en las Ordenanzas de Minería; su acción crediticia en favor de los mineros fue prácticamente nula. Después de algún tiempo de existencia dificultosa, fue entrando en decadencia, hasta extinguirse en los primeros años del México Independiente.

Merece mención especial junto con el Banco de Avío y Minas, el Banco del Monte de Piedad, el cual fue creado en 1774 por Don Pedro Romero de Terreros, primer conde de Regla, cuya finalidad era la concesión de préstamos pequeños con garantía prendaria, a personas necesitadas.

El Banco comenzó a operar como institución hacia 1879, la cual consistía en la emisión de certificados por los depósitos que recibía, los certificados eran documentos al portador pagaderos a la vista.

El derrumbe del Régimen Colonial al consumarse la Independencia, causó un trastorno profundo en la vida económica del país, durante los 50 años independientes la nueva nación se debatió en contiendas civiles y militares, dos guerras invasoras, vivió la lucha económica de la Reforma, hasta lograr la unidad nacional y después de iniciar un largo período de paz interna y de consolidación económica y social, este período fue poco favorable para el desarrollo del crédito; la ausencia de capitales, la inseguridad de las transacciones mercantiles y la usura, hizo que el crédito fuera escaso. Durante este período los gobiernos independientes se caracterizaron por sus déficits hacendarios y su inestabilidad, lo que dio origen al endeudamiento exterior que tantos problemas trajo al país, mismo que ocasionó que la única manifestación crediticia fuera el crédito público, lo que hizo del gobierno el eje alrededor del cual giraba el movimiento crediticio del país, con intereses que ascendían hasta del 30% mensual.

Al principio de la segunda mitad del siglo pasado, se realizó la nacionalización de los bienes del clero, poniendo en circulación una riqueza considerable, la cual no fue aprovechada debidamente en el desarrollo de la economía del país. El uso de las primeras monedas dieron lugar a que en la relación de intercambio se diferenciaron dos operaciones; la compra y la venta dándoles independencia en el tiempo y el espacio: "Hoy compro aquí, mañana lo venderé allá". De este modo, el comercio se hizo más dinámico y permitió la creación de un nuevo elemento que facilitó a su vez, la realización de los intercambios comerciales: El Crédito. La actividad crediticia ha desempeñado un papel total en el desarrollo económico de todas las sociedades. En nuestros días la actividad crediticia es un elemento imprescindible que ha desempeñado y jugado un papel importante en el desarrollo económico de las sociedades en prácticamente todas las transacciones comerciales, desde la simple adquisición de bienes de consumo en un

almacén o supermercado, hasta las más complicadas negociaciones de deuda externa que se realizan en todo el mundo.

2.2. CONCEPTO DE CRÉDITO.

La palabra Crédito se deriva, etimológicamente, de la palabra latina "credo" la cual significa creo, y a su vez ésta es el resultado de la combinación de otras dos que son "crad" que quiere decir confianza y del latín "do" que es otorgar. O sea, un crédito quiere decir otorgar confianza. Por ello, el riesgo es algo que le es consubstancial porque no todas las personas responden de igual manera a la confianza que se les da.¹⁰⁾

Se dice también que dar a Crédito (del latín credere, crecer) quiere decir "prestar dinero o suministrar mercancías sin mas garantías que la confianza en la persona a quien se dan. En términos económicos, el crédito es un instrumento de cambio que facilita y agiliza la circulación de la riqueza, al mismo tiempo que multiplica la capacidad productiva de los capitales. El crédito tiene como características generales: la existencia de la relación deudor-acreedor, la confianza en la relación, el tiempo pactado para su termino y los intereses o precio por la disposición de los fondos.

Existen numerosas definiciones de la palabra "CREDITO", que han sido dadas por varios economistas y tratadistas de todos los tiempos, desde el punto de vista práctico y económico. A continuación se exponen varios conceptos:

"En sentido general, dice, el latino tiene para el concepto de creer la palabra credere, que la filología hace derivar de las dos raíces indogermánicas, crad (en latín, cor: el corazón) y dhe(en griego, ti-the-mi: yo pongo). De suerte que credere significa tanto como 'poner el corazón en al', que figuradamente se considera como confiar".

(PROF. LORENZO GARCIA MENDEZ.)

"El crédito es el permiso de utilizar el capital de las otras personas en provecho propio".

(J. STUART MILL.)

"El crédito es un derecho a actuar".

(H. D. MACLEOD.)

"Es, simplemente, una promesa de pagar en dinero".

(ROSCOE TURNER.)

"Es la confianza en la posibilidad, voluntad y solvencia de un individuo que se refiere al cumplimiento de una obligación contraída".

(FEDERICO VON KLEINWACHTER.)

El tratadista indica que las definiciones apuntadas son bastantes para dar por sí mismas un concepto general de lo que es el crédito, pero que desde el punto de vista de la lógica son incorrectos, por deficiencia o por exceso de sus elementos; este autor lo define como sigue: "Institución económico - jurídica en cuya virtud una persona entrega a otra un bien presente a cambio de la promesa de que se le entregara al vencimiento de la obligación, otro bien o su equivalente".

(OCTAVIO A. HERNANDEZ.)

Profesor de la Universidad de Norte Dame, nos dice que el crédito puede ser definido como "El derecho a recibir pago o la obligación de hacer pago al ser requerido o

¹⁰⁾ PROF. LORENZO GARCIA MENDEZ. Evolución del Crédito.

en algún tiempo futuro sobre la transferencia inmediata de bienes". Indica que, como la etimología del término lo implica ("credere"), el crédito se basa en la fe y la confianza que el acreedor tiene en la habilidad y voluntad del deudor de cumplir su promesa de pago. En una transacción crediticia, el "derecho a recibir pago" y "la obligación de hacer el pago" se originan al mismo tiempo.

(DR. RAYMOND P. KENT.)

El Sr. Joaquín Rodríguez nos dice que la operación de crédito se caracteriza por implicar una "transacción actual de la propiedad de dinero o de títulos, por el acreedor, para que la contrapartida se realice tiempo después por el deudor". Indica que "cualquiera que sea la operación de crédito que consideremos encontraremos en ella los rasgos mencionados: plazo, confianza en la capacidad de contactación y transmisión actual de dominio a cambio de una contra - prestación diferida (GRECO)".

El mismo Rodríguez, nos explica su definición que anteriormente nos da decir en un significado económico - jurídico; crédito, en la expresión "operación de crédito", implica una operación "do ut des", en la que "do" es actual y el "des", ha de efectuarse en un segundo tiempo, separado del primero por un término mas o menos largo; e indica que se pueden precisar dos notas definidas, pero no exclusivas y una tercera característica, que con las dos anteriores perfila de un modo completo el contenido y la esencia de la operación de crédito.

El plazo o término es un dato esencial en la operación de crédito, pero aun cuando toda operación de crédito es una operación a termino, no toda operación a termino es operación de crédito.

La fiducia, la confianza, es otro elemento de las operaciones de crédito, ya que se requiere normalmente que el acreedor tenga confianza en la capacidad y en la voluntad del cumplimiento en la capacidad y en la voluntad del cumplimiento de su deudor.

Pero este elemento de confianza también existe en operaciones que no son de crédito, como ocurre con el mandato, con la prenda, con la comisión, con el arrendamiento, o con otra serie de operaciones jurídicas en las que la fiducia es un elemento calificador.

Concluye, Rodríguez que la nota típica de la operación de crédito, que se encuentra en todas y cada una de las que considera como tales la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito y en toda las que no están comprendidas en la ley, pero que no deben considerarse de la misma naturaleza, ya que la exposición de motivos reconoce explícitamente que no regula todas las operaciones de crédito, sino las mas típicas entre ellas, "consiste en la transmisión actual de propiedad por el acreedor en favor del deudor para que la contrapartida del deudor al acreedor, se efectúe posteriormente".¹¹⁾

(JOAQUÍN RODRÍGUEZ.)

Al circunscribir más la definición de la palabra crédito dentro de la esfera de las relaciones bancarias nos lo define como sigue: "Es aquella que se emplea para denotar la confianza a que una persona se hace merecedora por la idoneidad de su conducta, por su apego a la verdad, por la puntualidad en el cumplimiento de las obligaciones, por la firmeza en la realización de los propósitos a si misma impuestos. pero la connotación del término se estrecha cuando se aplica al campo de las relaciones jurídicas, y se dice entonces que media el crédito cuando en un contrato bilateral se difiere, en beneficio de una de las partes, el cumplimiento de la obligación."

(GILBERTO MORENO CASTAÑEDA.)

Dice que ciertas definiciones atienden a la etimología de la palabra Crédito, de "credere", significa "creer, tener confianza, es equivalente a "fides", o fiducia. Desde el punto de vista del dador del crédito, este consiste en la confianza que una persona tiene en el cumplimiento de la promesa dada por otro, es decir, en que ese otro (tomador del

crédito) pueda y querrá realzar una prestación. Agrega, que como hace notar Knies, este concepto no es exacto, ya que si bien crédito y confianza tienen puntos de contacto, no se corresponden completamente. Puede haber confianza sin crédito y operación de crédito sin confianza."

Indica que desde el punto de vista jurídico, "La voluntad consiste en devenir acreedor de una obligación aplazada; es decir, la voluntad de realizar anticipadamente una prestación y en acreedor del equivalente económico".

(GARRIGUES.)

A su vez el Art. 291 la ley señala, que " en virtud de la apertura de crédito, el acreditante se obliga a poner una suma de dinero a disposición del acreditado, o a contraer por cuenta de este una obligación, para que el mismo haga uso del crédito concedido en la forma y en los términos y condiciones convenidos, quedando obligado al acreditado a restituir al acreditante las sumas de que disponga, o a cubrirlo oportunamente por el importe de la obligación que contrajo, y en todo caso a pagarle los intereses, prestaciones, gastos y comisiones que se estipulen".

(LEY GENERAL DE TÍTULOS Y OPERACIONES DE CRÉDITO.)

Desde el punto de vista Económico:

Es el cambio de una riqueza o de un bien presente por una riqueza o un bien futuro.

Desde el punto de vista Bancario:

Es la confianza que deposita una Institución de Crédito a determinada persona, la cual a su vencimiento, deberá entrar la cantidad prestada más una cierta suma de dinero denominada 'Interés'.

¹¹⁾ CURSO DE DERECHO MERCANTIL.

“Una operación de crédito, es aquella en la cual se cambia un valor actual por la promesa de un pago futuro”.¹²⁾

(SHULTZ Y REINHARDT.)

Con los conceptos anteriores podemos definir que el C R É D I T O:

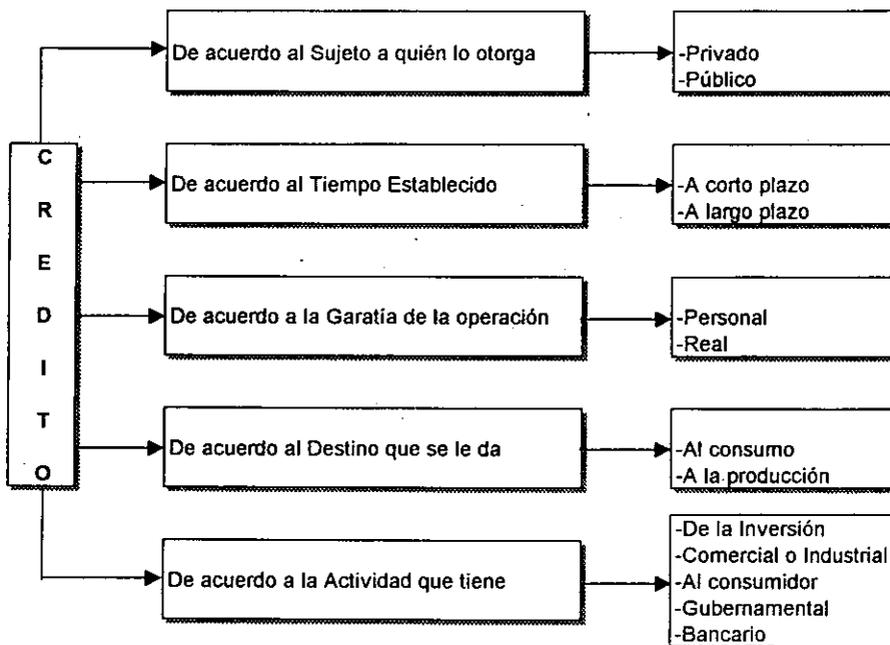
Es aquella actividad por medio de la cual el Acreedor pone plena confianza en el Deudor, sobre la promesa de su pago dentro del plazo convenido; es decir, la obligación que éste último tiene, que es el de liquidar su adeudo en determinado tiempo.

2.3 CLASIFICACIÓN DEL CRÉDITO.

En la actualidad existe una gran diversidad de tipos de crédito, de los cuales analizaremos los más comunes desde diferentes puntos de vista. La clasificación que se le da al crédito es la siguiente:

¹²⁾ CONTRATOS BANCARIOS.

CLASIFICACION DEL CREDITO



A) De acuerdo al Sujeto a quien se le otorga:

1. **PÚBLICO** . Se da cuando se otorga a personas de derecho público, ya sea el deudor o el acreedor. Este tipo de crédito es representado por los préstamos de los gobiernos a nivel federal, estatal o municipal .

2. **PRIVADO**. Se da cuando se le otorga a los particulares ya sea que se trate de personas físicas o morales. Como ejemplo podemos mencionar: La compra - venta a crédito entre empresas mercantiles, las operaciones que realizan las instituciones de crédito entre si, etc.

B) De acuerdo al Tiempo establecido:

1. **A CORTO PLAZO**. Generalmente se otorga a menos de un año utilizándose principalmente para el consumo, la producción y a las necesidades de la caja. Ejemplo: Préstamos directos.

2. **A LARGO PLAZO**. Se da cuando los créditos otorgados son a plazos mayores de un año. Ejemplo: Préstamos para consumo de bienes duraderos, Préstamos de Habilitación o Avío, etc.

NOTA: Este tipo de crédito no es muy frecuente en Tarjetas de Crédito, ya que el objetivo primordial de la institución, es la recuperación inmediata del mayor porcentaje del Capital.

C) De acuerdo a la Garantía de la operación que lo aseguran.

1. **PERSONAL**. Se da cuando el Banco toma en cuenta las cualidades del Cliente (desde el punto de vista material, moral y profesional), o de quien los avale. Es decir se basa en la experiencia del deudor.

2. **REAL.** No solo se basa en la promesa escrita de pago, sino que este tipo de operación se asegura con bienes del deudor o de terceras personas. Que pueden ser: Mobiliario (ganado, cultivo, mercancías, etc.); Inmobiliario (edificios, terrenos, naves industriales, etc.).

D) De acuerdo al Destino que se le da.

1. **AL CONSUMO.** Es aquel que se destina al fomentar el comercio que vende directamente al consumidor; es decir, financian la compra de bienes finales, como artículos para el hogar, automóviles, indumentaria, etc.) Se destina a satisfacer las necesidades de consumo del acreditado.

2. **A LA PRODUCCIÓN.** Es aquel que se destina a fomentar el desarrollo de las actividades productivas sea el crédito de explotación (para la compra de materias primas y otros bienes o servicios), o para la inversión (maquinarias, equipos, instalaciones, etc.). Cuando se aplica a mejoras o renovación de material de este último carácter suele hablarse de crédito de transformación; y cuando no tiene un destino determinado o es para pago de impuestos, atención de deudas, deficiencias de caja hablaremos de préstamos financieros.

E) De acuerdo al la Actividad que tiene:

1. **DE INVERSIÓN.** Este tipo de crédito es aquel que se otorga con el objeto de colocar capitales en manos de terceros para recuperarlos posteriormente, pero con un interés. Se origina de colocar capitales excedentes a improductivos cuyo poseedor no quiere ponerlos directamente en producción. Como ejemplo podemos mencionar los siguientes: Inversiones en bonos, garantía hipotecaria, etc.

2. COMERCIAL ó INDUSTRIAL. Es aquel en que el bien que da inicio a la operación de crédito, está constituida por mercancías o servicios, donde no se incluyen intereses y en las operaciones de préstamos hechas en dinero o títulos de crédito.

3. AL CONSUMIDOR. Este tipo de crédito se da cuando una empresa otorga al consumidor un tiempo determinado al momento de entregarle productos o servicios con el fin de recibir determinada cantidad por el valor de las mercancías, ya sea con o sin interés. Como ejemplo podemos mencionar a : Las tarjetas de crédito bancarias y comerciales.

4. GUBERNAMENTAL. El Gobierno Federal, Estatal y Municipal, se basan en el crédito para financiar sus actividades, además de su ingreso fiscal, por la venta de bonos al público y a todas las instituciones financieras, tanto locales como foráneas . Los bonos se utilizan para objetivos específicos como: realización de carreteras, escuelas, puentes, etc.; o para objetivos generales como: el de aumentar los ingresos gubernamentales. La función principal de este crédito es atender las necesidades de la sociedad para su bienestar.

5. BANCARIO. Una Institución Bancaria es aquella creada para comerciar con el crédito, básicamente ésta es su principal función, además del manejo de cuentas de cheques y de ahorro , custodia de valores, cambio de moneda, etc. Su objetivo principal es el de hacer funcionar las actividades de producción, distribución y de consumo.

Como ejemplo mencionaremos los más usuales :

1. Crédito Comercial.
2. Descuento.
3. Préstamos con Garantía Colateral.
4. Préstamos Prendarios.

5. Préstamo Directo o Quirografario.
6. Crédito en cuenta Corriente.
7. Préstamos de Habilitación o Avío
8. Préstamos Refaccionarios.
9. Préstamos Inmobiliarios.
10. Préstamos Personales.
11. Préstamos para mejoras a la Vivienda.
12. Casas de Bolsa.
13. Arrendadoras.
14. Crédito Empresarial.
15. Crédito Hipotecario.
16. Crédito Automotriz.
17. Crédito Simple.
18. Remesas.
19. Bienes o Servicios.
20. Tarjetas de Crédito. ¹³⁾

2.4 CARACTERÍSTICAS Y FUNCIONES DEL CRÉDITO.

CARACTERÍSTICAS.

En una operación de crédito, a la persona que adquiere el bien a crédito se le llama DEUDOR (comprador) y a la que entrega el bien a crédito ACREEDOR (vendedor).

La obligación que existe entre el deudor y acreedor es recíproca, esto es que existe una doble obligación: El vendedor entrega un bien al comprador, y este último se obliga a pagarlo en determinado tiempo.

Uno de los aspectos fundamentales de esta relación es: Por parte del acreedor la confianza y por parte del deudor la promesa de pagar el dinero convenido en plazo indicado, proporcionando de este modo un beneficio para ambos.

Analizando los conceptos anteriormente expuestos, podemos asegurar que para que exista la operación de crédito, definitivamente es muy importante que existan siempre los siguientes elementos: BIENES, INTERCAMBIO y TIEMPO; los cuales, para su mayor comprensión los explicaremos a continuación:

BIENES: Son aquellos capaces de satisfacer necesidades de cualquier naturaleza en todo tipo de crédito. Por ejemplo: dinero en efectivo, mercancías, inmuebles, etc.

INTERCAMBIO: Esto se refiere a la entrega de un bien por otro, pero es necesario aclarar cuáles son las cosas que están sujetas al intercambio general que son los bienes y servicios que se pueden presentar en tres modalidades: Intercambio de bienes por bienes; de bienes por servicios y el de servicios por servicios; aunque ésta última en la práctica se llegue a presentar rara vez.

Pero sólo en la primera se puede hablar de una operación de crédito y sólo cuando esté presente el factor tiempo, pues si no existe esa premisa, la operación en vez de crédito sería de compra-venta o trueque.

TIEMPO: Es quizás el elemento más importante en el crédito; ya que este determina la operación de crédito

Además de estos, existen más factores que contribuyen a la realización de la operación y los cuales son:

NECESIDAD DE BIENES. Debe existir la carencia de algo con la finalidad de que exista la necesidad de poseer un bien, propiciando de este modo el intercambio.

¹³⁾ Seminario del Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas.

POSIBILIDAD DE SATISFACER ESA NECESIDAD. Encontrar a la persona idónea que ayude a satisfacer la necesidad.

CONFIANZA. Es un factor que debe existir para que se efectúe la operación de crédito, basada primordialmente en el conocimiento de las cualidades que tenga el solicitante del bien, como son: capacidad para negociar, honradez, etc.

SEGURIDAD. Es la confianza que se tiene para otorgar el financiamiento, tomando en consideración el contar con un estudio adecuado de crédito, es muy necesario tener el respaldo de un aval, fiador, etc. que sean solventes; o bien que tengan una garantía real (bienes muebles e inmuebles), que aseguren la operación.

LIQUIDEZ. Es la capacidad de pago de una persona física o moral, para saldar al vencimiento del plazo sus deudas.¹⁴⁾

FUNCIONES .

Con sus funciones el Crédito interviene en casi todas las actividades mercantiles que se llevan a cabo, haciéndolo de gran importancia.

En la sociedad la función que desarrolló el crédito, es la de hacer posible el mayor rendimiento de los capitales en circulación. Es por esto que mencionaremos cuáles son las funciones del crédito :

a) Fomenta y estimula la Economía. Al permitir con ellos la creación de nuevos comercios e industrias, así como el crecimiento y desarrollo de los que ya existen; con la principal finalidad de hacer que sus capitales sean productivos. pero cuando no están capacitados para aprovechar al máximo sus recursos recurren a entidades que tienen los conocimientos suficientes para su desarrollo. Pone capital a disposición de quien no lo posee.

Es aquí donde surge la función principal de las instituciones bancarias, que es la de procurar el mayor rendimiento de los capitales, mediante la concesión de créditos a sus clientes. Todo esto nos da la pauta para clasificar a los clientes de la banca en dos grandes grupos:

- 1.- Los Ahorradores o Inversionistas (personas que depositan sus capitales).
- 2.- Los Deudores (personas que solicitan los créditos), y las personas que lo solicitan (empresarios, comerciantes, etc.).

Es muy importante para esto, que el banco haga un estudio minucioso del solicitante del crédito, y asegurarse de su capacidad de pago.

El banco al recibir el dinero de los ahorradores y canalizarlo por las vías del crédito, se establece para el mismo una función de intermediación entre los dueños de capitales improductivos (depositantes, ahorradores, inversionistas, etc.).

De este modo el capital a través del crédito no permanece inmóvil, destinándose en beneficio de la economía de un sector, una región y porque no, de la sociedad en general. Por ello el crédito intensifica la actividad económica en sus principales fases: Producción, Distribución, Circulación y Consumo.

b) Estimula y fomenta el ahorro. Con la finalidad de no poseer capitales ociosos e improductivos, poniéndolos en manos de personas capacitadas para convertirlos en productivos. Tomando en cuenta que por medio de pequeños ahorradores se forman grandes capitales.

Es muy importante saber que el ahorro es un factor primordial para el desarrollo económico de un país. Hace posible la creación de medios circulantes baratos, en forma de títulos de crédito.

¹⁴⁾ Estrategias para otorgar créditos sanos. Editorial Fiscales. ISEF.

c) **Auxiliar en el Sistema Monetario.** Sustituye a la moneda, porque se utiliza como medio de cambio, esto es, al liquidarse un gran número de transacciones mercantiles a través de instrumentos del crédito y no con la misma moneda, viene siendo el crédito un sustituto de la misma, por ejemplo: Cheque, Letra de cambio, etc. Haciendo posible el pago de cuentas a fechas convenientes.

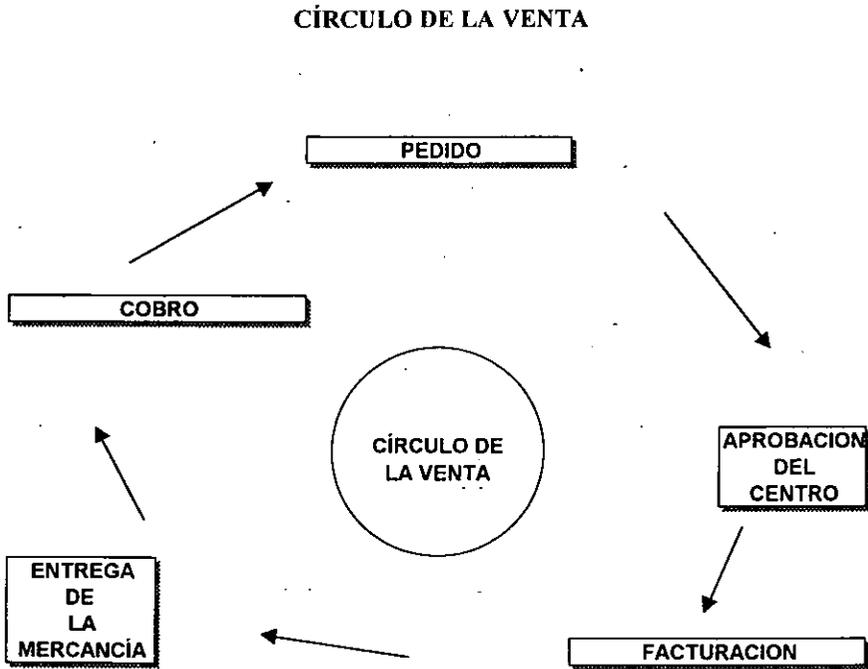
El crédito no es una riqueza en sí, sino que por medio de una administración de los bienes adquiridos por su conducto con eficiencia, facilita la creación de nuevas riquezas y favorece grandemente su aumento, haciendo posible el desarrollo no sólo de empresas, sino del país en general, estimula los cambios.

Así también en el ámbito internacional propicia la movilidad de capitales permitiendo explotar riquezas situadas en todos los lugares del mundo.

Como se mencionó anteriormente, también resalta la importancia del crédito, es cuando sustituye a la moneda circulante de un país, la generalidad de las operaciones comerciales se liquidan no con moneda material, sino que utilizando los llamados títulos de crédito.

Hoy por hoy el Crédito es de vital importancia, y cualquier cambio de política que sufriera, ocasionaría la caída del más poderoso a nivel mundial.

En relación a la función de crédito ha habido un cambio muy importante pues antaño se otorgaba pensando en lo que esto significaba en función de las ventas. Ahora debe verse en función de las utilidades que se generan con su otorgamiento. Pudiera pensarse que esta es una sutileza pero no lo es, porque una venta no es una venta hasta que se cobra. El círculo de la venta se presenta de la manera siguiente:



ESTA TESIS NO DEBE SALIR DE LA BIBLIOTECA

Para que haya una excelente cobranza se requieren de dos aspectos de suma importancia:

1. Una adecuada investigación de crédito.
2. El cumplimiento de los tratos con el cliente.

El problema más común derivado del mal otorgamiento del crédito es sin duda la lenta recuperación de la cartera, o bien la aplicación a los resultados de un número elevado de cuentas incobrables.

2.4.1. ETAPAS DEL CRÉDITO.

El crédito aparece como consecuencia del comercio, bajo las siguientes etapas:

ETAPA 1ª. TRUEQUE O PERMUTA. En la época primitiva se hacía en forma directa el intercambio de bienes, beneficiándose ambas partes con los productos obtenidos, necesarios para ellos.

ETAPA 2ª. COMPRAVENTA NO MONETARIA. Los bienes, no se obtienen únicamente por intercambio, sino que los podemos adquirir también sin necesidad de perder algo para disponer de ellos, como puede ser al recibirlos de regalo.

ETAPA 3ª. COMPRAVENTA MONETARIA. Existe cuando adquirimos un bien o propiedad a cambio de una retribución económica.

ETAPA 4ª. DEL CRÉDITO. Aquí nace como factor esencial y fundamental de la operación la CONFIANZA, que deposita el acreedor al deudor, con la PROMESA ya implícita de devolverlo en determinado TIEMPO.

2.5 INSTRUMENTOS DEL CRÉDITO.

En este punto damos a conocer los conceptos que son considerados instrumentos del crédito:

- a) La Moneda.
- b) Las Operaciones de Crédito.
- c) Los Títulos de Crédito.
- d) La Garantía.
- e) Las Instituciones de Crédito.

Cada uno de estos conceptos mencionados se explicaran a continuación con más detalle, para poder comprender todo lo relacionado con el crédito.

- a) **La Moneda.** Es el instrumento que sirve para medir y facilitar el intercambio de las cosas. Por lo cual es considerado como medio de pago de todo crédito, porque representa a la unidad de cuenta que sirve para efectuar y liquidar las transacciones de crédito.
- b) La moneda en su aparición representaba el valor en sí misma, la cual ha ido evolucionando con el paso del tiempo hasta convertir en lo que actualmente conocemos como moneda fiduciaria o billete de banco, representa a la moneda, no por el valor que tiene sino por el valor intrínseco reconocido mundialmente.
- b) **Las Operaciones de Crédito.** Se consideran instrumentos del crédito, porque son quienes dan origen al crédito.
- c) **Los Títulos de Crédito.** Son cosas mercantiles, son muebles, no valen por su materia, sino por la incorporación del derecho, son documentos probatorios.

Están expresados en distintas formas, que bien pueden ser ordenes de pago hacia los deudores o compromisos firmados por éstos a favor de los acreedores. Pero cualquiera que sea su forma siempre tiene la particularidad de ser de fácil negociación.

Se consideran instrumentos del crédito porque en casi en todas las operaciones de crédito supone la creación de títulos donde se

expresan tanto los derechos de los acreedores frente a los deudores, siendo los medios finales de las operaciones crediticias.

d) La Garantía. Puede ser de dos tipos:

1.- Real (Hipoteca, Prenda, Fianza).

2.- Personal (La simple firma del deudor).

Se consideran instrumentos del crédito porque su constitución va encaminada a dar por terminadas las transacciones crediticias con éxito y tienen por objeto garantizar el cumplimiento de las obligaciones derivadas del contrato principal.

e) Las Instituciones de Crédito. Son las empresas constituidas como sociedades mercantiles, que se dedican a reunir capitales ociosos, para sacarles el mayor provecho para facilitar las operaciones de pago y a negociar con valores.

Son considerados instrumentos del crédito, porque su finalidad es el ejercer el crédito profesionalmente; es decir, obtienen una utilidad o beneficio al ser intermediarias del crédito, porque por una parte reciben dinero del público (operaciones pasivas) y por la otra lo otorgan a crédito a personas que lo solicitan (operaciones activas).

El camino directo del crédito, hacia las instituciones de crédito lo hace la propia La Ley que señala en su Art. 1º. "La presente ley tiene por objeto regular el servicio de banca y crédito; la organización y funcionamiento de las instituciones de crédito; las actividades y operaciones que las mismas podrán realizar, su sano y equilibrado desarrollo, la protección de los intereses del público; los términos en que el estado ejercerá la rectoría financiera del Sistema Bancario Mexicano".¹⁵⁾

A medida que van evolucionando los pueblos en lo económico y social, el Crédito y la Moneda han desarrollado un papel muy importante en la circulación y la distribución de la riqueza siendo las Instituciones del Crédito las encargadas de otorgar, distribuir y regular el

crédito, ocasionando el desarrollo de los negocios en general en beneficio de la economía del país, satisfaciendo de esta forma su función principal.

En la actualidad, las Instituciones de crédito forman parte primordial del sistema económico del país, al proporcionar la mayor parte de sus recursos propios y ajenos a la industria, agricultura, ganadería, minería y comercio, así como también a todo género de actividad necesaria y productiva, cooperando en esta forma a la mejor distribución y circulación de la riqueza y al desarrollo de la economía a nivel nacional e internacional.

Como se mencionó anteriormente, las actividades de las Instituciones de Crédito son múltiples y la forma en que desempeñan sus diversas funciones es de mucho interés para todos, puesto que de manera directa o indirecta formamos parte de ella, y de la misma manera participamos. Por lo que han sido clasificadas de la siguiente manera :

¹⁵⁾ Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares del Crédito.

ACTIVIDADES DE LAS INSTITUCIONES DE CRÉDITO

TIPOS DE OPERACIONES	CONCEPTO	FINALIDAD	PRINCIPALES ACTIVIDADES
ACTIVAS	Son aquellas mediante las cuáles una Institución de Crédito invierte los fondos que terceras personas le hacen llegar repartiendolas a quien lo necesitan (comerciantes, agricultores, industriales, etc.). Convirtiéndose así en acreedores de las personas a quienes les otorgó el crédito.	Poner a trabajar los capitales que obtienen mediante las operaciones pasivas.	<ul style="list-style-type: none"> * Tipo de Créditos. * Reportos * Anticipos * Descuentos
PASIVAS	Son aquellas mediante las cuáles una Institución se allega de fondos de terceras personas, que en ese momento no lo necesitan y que no lo saben administrar, por lo que recurren a dichas instituciones de Crédito, que es aquí donde se convierten en deudores de esas personas, pasando a formar parte del pasivo de las Instituciones.	Obtener capitales ociosos en forma gratuita o con un pequeño margen de rendimiento, posteriormente invertirlo en forma lucrativa.	<ul style="list-style-type: none"> * Depósitos Bancarios * Emisión de Obligaciones * Préstamos de otras Instituciones * Préstamos de Particulares o empresas. * Emisión de Billetes (Exclusiva del banco Central.).
SERVICIOS	Son aquellos compromisos que adquieren las instituciones de Crédito son las personas que han pasado a formar parte de ellas como clientes	Es el de lograr saber conservar a sus clientes, ofreciéndoles alternativas para dar solución a sus problemas bancarios. Y además para recibir una comisión adicional que va formar parte de sus resultados.	<ul style="list-style-type: none"> * Cambios * Situación * Cobranzas * Custodia y Admon de Valores * Servicios Generales al cliente * Aclaraciones etc.

2.6. DEFINICIÓN DEL CRÉDITO EN LA TARJETA DE CRÉDITO.

La Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito establece en su Art. 291. que "En virtud de la apertura de crédito, el acreditante se obliga a poner una suma de dinero a disposición del acreditado, o a contraer por cuenta de éste una obligación, para que él mismo haga uso del crédito concedido en la forma, términos y condiciones convenidos, quedando obligado el acreditado a restituir al acreditante las sumas de que disponga, o cubrirlo oportunamente por el importe de la obligación que contrajo, y en todo caso a pagarle los intereses, prestaciones, gastos y comisiones que se estipulen."

Además establece que cuando no se estipule término del convenio, se entenderá que cualquiera de las partes puede dar por concluido el contrato en todo tiempo, notificándolo así a la otra parte en la la forma prevista en dicho contrato , o falta de ésta, por ante notario o corredor, y en su defecto, por conducto de la primera autoridad política de su lugar de residencia.

Dicha Ley en su Art. 296. Hace mención de la apertura de crédito en "cuenta corriente"; el cual da derecho al acreditado a hacer remesas, antes de la fecha fijada para la liquidación en reembolso parcial o total de las disposiciones que previamente hubiere hecho, quedando facultado, mientras el contrato no concluya, para disponer en la forma pactada del saldo que resulte a favor.

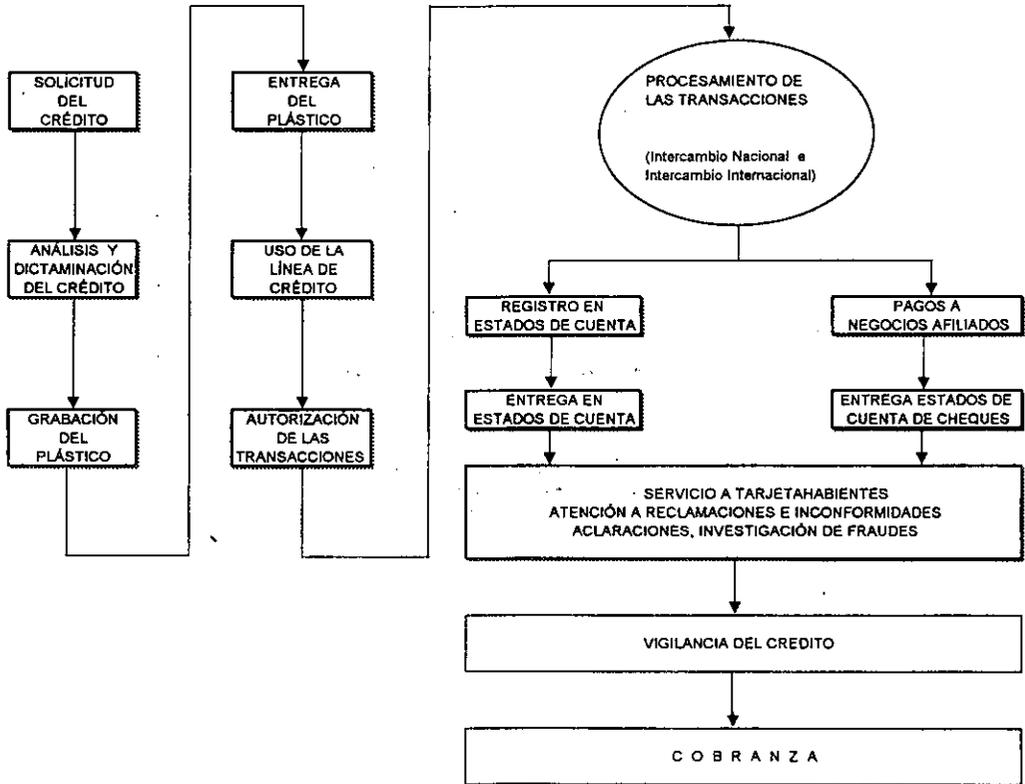
El Art. 298. Establece que: " La apertura de crédito simple o en cuenta corriente puede ser pactada con garantía personal o real. La garantía se entenderá extendida, salvo pacto en contrario, a las cantidades que el acreditado haga uso de los límites del crédito.

En la Tarjeta de Crédito, el Crédito, es el elemento primordial dentro de este tipo de transacción, el cual es otorgado a aquella persona con capacidad y solvencia económica que le sirve como medio de pago para realizar operaciones bancarias o comerciales, con el

fin de satisfacer sus necesidades a pesar de carecer de dinero en efectivo sin éste, simplemente "el dinero de plástico", no existiría. Siendo un medio de pago e intercambio que en la actualidad tiene cada vez mayor aceptación universal.

Es por eso el motivo por el cual se debe seguir un proceso para hacer el estudio y verificar si el cliente es sujeto al crédito solicitado, cumpliendo con los requisitos establecidos de acuerdo a la institución a la cual lo está solicitando. De manera global a continuación se presenta un cuadro con dicho proceso.

PROCESO BASICO DEL NEGOCIO DE TARJETAS



2.7. ORGANIZACIONES AUXILIARES DEL CRÉDITO.

La Ley General de Organizaciones y Auxiliares del Crédito, señalan como organizaciones auxiliares del crédito encargadas de apoyar a la intermediación financiera en actividades y áreas específicas, integradas por:

1. Almacenes Generales de Depósito.
2. Empresas de Factoraje.
3. Arrendadoras Financieras.
4. Sociedades de Ahorro y Préstamo.
5. Uniones de Crédito.

A continuación se definen cada una de las Organizaciones Auxiliares del Crédito:

1. ALMACENES GENERALES DE DEPÓSITO.

Tienen por objeto el almacenamiento, guarda, conservación, manejo, control, comercialización o distribución de los bienes y mercancías que estén bajo custodia o se encuentren en tránsito, amparadas por certificados de depósito. A su vez pueden realizar procesos de transformación, reparación y ensamble de las mercancías depositadas con el fin de aumentar su valor, principalmente su naturaleza.

Los registros que realicen deberán elaborarse bajo las reglas que emita la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

Los Almacenes Generales de Depósito podrán actuar como corresponsales de Instituciones de Crédito, así como de otros almacenes o empresas de servicio complementarios a estos, nacionales o extranjeros en operaciones propias a estos Almacenes Generales..

Existen tres clases de Almacenes Generales de depósito:

A) Las que reciben en depósito bienes o mercancías de cualquier clase y todas las demás actividades que les permita la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, excepto el otorgamiento de financiamientos y el régimen de depósito.

B) Las que reciban mercancías destinadas al régimen de depósito fiscal y las enunciadas anteriormente.

C) Y las que otorguen financiamientos conforme a lo previsto en la Ley y los dos puntos anteriores; debiendo sujetarse a los requerimientos mínimos de capitalización que para tal efecto establezca la S.H.C.P.

Sus facultades son:

- ◆ Sólo ellas podrán expedir certificados de depósito por mercancías en tránsito; en bodegas o ambos, y bonos de prenda.
- ◆ Certificar la calidad y valorar los bienes y mercancías.
- ◆ Obtener préstamos o créditos de las Instituciones de Crédito, de Seguros y Fianzas del país o Entidades Financieras.
- ◆ Otorgar financiamientos con garantía de bienes o mercancías almacenados en bodegas de su propiedad o arrendadas que administren directamente, siempre y cuando estén amparados con bonos de prenda.
- ◆ Negociar, descontar o dar en garantía los Títulos de Crédito y afectar los derechos provenientes de los contratos de financiamiento que realice con sus clientes.

2. EMPRESAS DE FACTORAJE.

El Factoraje Financiero es también conocido como descuento de documentos, es una fuente de financiamiento que genera nuevos recursos para la operación a corto plazo de la empresa mediante la venta de la cartera no vencida a una organización autorizada

para operar el Factoraje. Sólo que una de las desventajas que nos presenta es, su costo tan elevado, cuando la cartera no es liquidada dentro del plazo establecido.

Las empresas de factoraje se constituyen como Sociedades Anónimas, y se constituyen conforme a la Ley General de Sociedades Mercantiles y a la Ley de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito.

Dichas empresas de factoraje (Factor), realizan antes un análisis de crédito a la empresa, así como a la calidad de la cartera de clientes que ha presentado; una vez determinada la capacidad de endeudamiento y liquidez del cedente, para que de este modo se establezca la línea de descuento a su favor.

El Factor, compra los derechos que amparan los documentos expedidos por el Cedente, tales como letras de cambio o pagarés; el descuento que se hace fluctúa entre el 5% y el 30% , el cual queda como garantía de la operación, misma que se entrega al cedente una vez cobrada la cuenta cedida. El factor cobra un interés por el pago anticipado de la cartera adquirida, al igual que una comisión sobre el total de la cartera cedida por la administración de cobranzas de la empresa involucrada en esta operación.

El Factoraje realiza dos diferentes tipos de operación, que son los siguientes:

A) **FACTORAJE CON RECURSOS:** Es aquel el cual se maneja normalmente, donde la cartera de clientes es cedida parcial o totalmente. Se le llama de esa manera porque el Factor tiene la opción de devolver al Cedente, aquellos documentos adquiridos que no se cobraron.

B) **FACTORAJE SIN RECURSOS:** Es aquel en donde el Factor al comprar la cartera o al pagar la cuenta de los clientes del Cedente, obtiene por tal acción el derecho de cobro a los mismos; corriendo el riesgo de dicha operación, ya que no existe el camino del regreso con el Cedente para la recuperación de la cartera adquirida.

Para llevar a cabo la contratación de este tipo de Empresas de Factoraje es importante cubrir los requisitos que a continuación se mencionan:

- ◆ Presentar al Factor, una solicitud de línea, anexando una relación de la cartera de clientes que se va a ceder.
- ◆ Recopilar los poderes para acto de dominio de la persona que vaya a obligar por el Cedente, puesto que es una relación de compra - venta de derechos.
- ◆ Firma del contrato normativo, el cual regula las relaciones del Factor - Cedente.
- ◆ Firma del contrato de cesión por cada operación, mediante el cual se otorgan los derechos de cobro al cliente del Cedente.

El Costo Financiero del Factoraje incluye tres elementos primordiales los cuales se derivan de un detallado estudio tomando en cuenta las circunstancias que ocurren con el Cedente; los cuales son :: Pago de Honorarios por Apertura (la Garantía de que dispondrá de los fondos suficientes para cubrir sus necesidades); Valor de descuento (el cual está en relación directa al costo del dinero en el Mercado Financiero Mexicano); y Comisión por Custodia, Administración y Cobranza (la cual gira entre un mínimo y un máximo, la diferencia entre ambos se encuentra condicionada al importe de las ventas; número de títulos de crédito; concentración y relación de la cartera o calidad del productó.

El tiempo que tarda para que sea autorizado varía, algunas veces sólo tarda 20 días hábiles, y otras entre 2 y 3 meses contando a partir de que se recibe la solicitud del Cedente..

3. ARRENDADORAS FINANCIERAS.

Otras Instituciones que se consideran como Organizaciones Auxiliares de Crédito, son las Arrendadoras Financieras.

En algunas ocasiones las empresas deciden arrendar los activos que requieren en lugar de comprarlos. Esto no es más que otra opción de arrendamiento.

El Arrendamiento es el contrato que se realiza entre el propietario de los bienes llamado Arrendador y la empresa interesada en dichos bienes, llamado Arrendatario, al cual se le permitirá el uso de los activos durante un período determinado de tiempo y el pago de una renta específica.

El Arrendamiento Financiero facilita el uso de bienes productivos mediante el pago de una renta mensual, aunque las operaciones relativas se pueden asimilar a las ventas en abonos. Permite la depreciación acelerada de los bienes y por lo tanto el diferimiento de impuestos, además ayuda a mantener el capital de trabajo de las empresas y su capacidad crediticia.

Además el Arrendamiento contribuye a disminuir los riesgos que corren los activos fijos de tipo laboral, por ser los bienes adquiridos bajo este sistema, propiedad de la empresa.

Ventajas del Arrendamiento Financiero:

- ◆ Permite optimizar el capital de trabajo, al invertir los recursos propios en áreas más productivas.
- ◆ Se protege el flujo de efectivo de la empresa, debido a que no se requieren erogaciones fuertes .
- ◆ Representa un financiamiento de actualidad y funcionalidad.
- ◆ Se financia al 100% con esta herramienta de crédito, el costo de los activos.
- ◆ Permite que las líneas tradicionales de financiamiento (Proveedores, Instituciones de Crédito, Accionistas, etc.), permanezcan disponibles para cubrir otras facetas de operación.

- ◆ No exige saldos compensatorios en cuenta de cheques, se requiere de saldos en cuentas bancarias por concepto de reciprocidad.

A las Arrendadoras se les puede clasificar dentro de tres categorías:

A) ARRENDAMIENTO FINANCIERO: No es cancelable, a menos que sea por mutuo acuerdo de las partes (Arrendador y Arrendatario). Tiene una duración igual a la vida útil del activo. Consiste en que el Arrendatario se obliga entregar al Arrendador el bien, a cambio de una renta, durante el tiempo establecido. El cual es irrevocable con la opción de que al término del contrato se puede: 1) Trasladar la propiedad; 2) Volver a rentar el bien; ó 3) Enajenar el bien a una tercera persona, distribuyendo el importe de la enajenación entre ambos (arrendador y arrendatario).

B) ARRENDAMIENTO DE OPERACIÓN: Por lo general es cancelable por parte del Arrendatario con previo aviso y de quien le da mantenimiento al activo. La mayoría de los arrendamientos de casas o departamentos son de operación.

C) VENTA CON ARRENDAMIENTO: Este contrato se efectúa cuando el propietario del activo es en este caso la empresa, quien lo vende a otra persona, la cual conviene rentárselo inmediatamente después de la venta. Se emplea particularmente cuando se trata de terrenos y edificios.

La decisión de llevar a cabo este tipo de financiamiento, depende de la negociación del contrato, después de analizarlo y compararlo con otras fuentes de financiamiento, del criterio y proceso analítico de la Dirección Financiera, de las situaciones económicas y crediticias, y además de la solidez de la empresa. Por lo cual debe ser tomado en cuenta que este tipo de Arrendamiento Financiero, es un origen adicional de financiamiento para todo tipo de empresas, cuyo costo es competitivo respecto a otras fuentes financieras, por lo cual se deben a analizar todas y cada una de las posibilidades que brinda a cada empresa dependiendo del giro.

4. SOCIEDADES DE AHORRO Y PRÉSTAMO.

Las Sociedades Cooperativas de Ahorro (SAP), como eran llamadas anteriormente, se iniciaron en el Continente Europeo a mediados del siglo XIX, empezando su desarrollo en regiones populares, en donde recibían pequeñas sumas de ahorro de la comunidad por lo cual se les denominaba Bancos Populares.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público por propia iniciativa, realizó una modificación a la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, que permitió la creación de la Sociedades de Ahorro y Préstamo. Por medio de dicha Ley se regulan las actividades de este tipo de organizaciones, puesto que hasta ese momento los Bancos Populares realizaban sus actividades sin nada que las regulara.

Para solicitar un préstamo, es necesario llenar previamente una solicitud, tener un mínimo de tres años de antigüedad y un ahorro de por lo menos el 30% del monto que se vaya a requerir.

Las Sociedades de Ahorro y Préstamo constituyen un complemento para el Sistema Bancario., al estar limitadas por la Ley a financiar a personas físicas, microempresas y pequeños empresarios.

Dichas Sociedades deberán tener las siguientes características:

- Serán personas morales con personalidad jurídica.
- Tendrán patrimonio propio de Capital Variable, no lucrativa.
- No se constituyen como Sociedad Anónima.
- Su denominación deberá ir siempre seguida de las palabras "Sociedad de Ahorro y Préstamo".
- Su organización y funcionamiento se regirá por las disposiciones contenidas en La Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito; por reglas de carácter

general de que emita la Secretaría de Hacienda y Crédito Público; y además todo lo previsto en el Capítulo IV de la Ley General de Sociedades Mercantiles.

Actividades de las Sociedades de Ahorro y Préstamo:

- ◆ Estos organismos únicamente pueden captar recursos de sus socios y otorgar financiamiento a los mismos.
- ◆ No persiguen fines lucrativos o tener accionistas, ya que su capital se integra de las aportaciones de sus agremiados.
- ◆ El producto de sus utilidades se aplica al beneficio de sus integrantes y comunidad, mediante el financiamiento de proyectos y programas de beneficio social.
- ◆ Se benefician con atractivas tasas de interés, en el caso de los préstamos otorgados se manejan tasas de interés menores a las del mercado de financiamiento.

5. UNIONES DE CRÉDITO.

Son organismos de empresarios que con intereses comunes, que se constituyen como una S.A. de C.V., siendo los socios personas físicas o morales dedicadas a la industria, al comercio o también pueden ser agropecuarias. Se organizan de acuerdo a la Ley General de sociedades Mercantiles y a la Ley de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito.

Sus facultades son:

- ◆ Este tipo de empresas se encargan de ayudar a la intermediación financiera en actividades y áreas específicas.
- ◆ Tienen personalidad jurídica propia para contratar.
- ◆ Pueden ser sujetas a crédito, con la combinación de su capital y de los créditos recibidos.

- ◆ Permiten el acceso al crédito a sus socios, sin tener que recurrir al intermediación de instituciones de crédito privadas.
- ◆ Obtiene condiciones favorables para sus socios en la adquisición de materia prima, maquinaria, equipo, etc.

Dichas organizaciones para que puedan operar deben presentara a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores la siguiente documentación:

- ◆ Carta de Intensión.
- ◆ Solicitud de inscripción.
- ◆ Estudio de factibilidad de la unión.
- ◆ Proyecto de la Escritura Constitutiva de la misma.
- ◆ Relación de Socios Fundadores.
- ◆ Capital de suscripción de cada uno de los socios.
- ◆ Programa general de trabajo.
- ◆ Comprobante de depósito en Nacional Financiera y moneda nacional que haya determinado la SHCP., el cual será igual al 10% del capital mínimo exigido para su constitución y a favor de la tesorería de la Federación.

A la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, cubriendo los siguientes requisitos:

- ⇒ Contar con el capital mínimo pagado de \$850,000.00 y un mínimo de 20 socios a excepción de las Sociedades de Ahorro y Préstamo regidas por la SHCP.
- ⇒ El capital mínimo pagado será determinado durante el primer trimestre de cada año por la SHCP y con la opinión de la CNBV y el Banco de México, así como la situación económica del país y el incremento en el nivel del Índice Nacional de Precios al Consumidor durante el año inmediato anterior.

Los socios deberán presentar la siguiente documentación:

- Solicitud de ingreso como socio.
- Solicitud de Financiamiento.
- Cuestionario de información.
- Identificación del socio.
- Comprobante de Domicilio
- Número telefónico.
- Carta intención / plan de inversión.
- Escrito de una cuartilla, explicando los efectos que ha propiciado en su negocio el TLC y su forma de contrarrestarlos.
- Comentarios a cerca de su mercado y perspectivas del mismo.
- Tres referencias personales, comerciales y/ o bancarias.
- Estados Financieros de los tres últimos ejercicios y el último parcial del año en curso con sus respectivas relaciones analíticas así como la base de elaboración.
- Permiso de uso de suelo, emitido por la SEDESOL (Secretaría de Desarrollo Social).
- Carta de inscripción de garantías y la documentación que las soporte.
- Relación patrimonial del socio y el aval del mismo.
- Identificación, comprobante de domicilio y número telefónico del aval.
- Registro de la Cámara a la que pertenezca.
- Alta de Hacienda.
- Cédula del RFC.

Una vez probada la Escritura Constitutiva se realiza su inscripción ante el Registro Público de Comercio, publicando su constitución en el Diario Oficial de la Federación.

Las Uniones de Crédito deben manejarse de manera independiente a sus socios agremiados, bajo la dirección de una administración profesional, sin perder su objeto de ser una Unión de crédito y que tenga éxito en todas y cada una de las operaciones que realice.

Para poder tener los servicios de este tipo de organismos, es importante que el o los solicitantes adquieran acciones de la Unión de Crédito por un equivalente al 10% del monto del crédito, con el objeto de fortalecer a la Unión, mediante la aportación de un capital nuevo y de hacer partícipe al solicitante, de la propia institución.

Nacional Financiera es quien apoya con sus recursos a los asociados de las Uniones de Crédito , mediante créditos oportunos, al presentar la siguiente información:

- Oficio de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores , en el cual se otorga la autorización para que pueda operar como tal.
- Testimonio y copia certificada del Acta Constitutiva, debidamente inscrita en el Registro Público de Comercio.
- Oficio de la Unión de Crédito dirigido a la Comisión Nacional, en el cual se informa la fecha de inicio de operaciones:
 - a) Estados Financieros de la Unión y
 - b) Relación de socios integrantes.

La inversión que se realice no puede ser negociadora de dividendos, transferible o negociable.

CAPITULO 3.- FUENTES DE FINANCIAMIENTO.

3.1 DEFINICIÓN DE FINANZAS.

¹⁶**FINANZAS PRIVADAS:** "Finanzas es proporcionar fondos mediante la venta de acciones o valores, colocación de empréstitos, concesión de créditos en cuenta corriente, transfiriendo o aplicando dinero de otras fuentes tanto internas como externas."

(Erik I. Kohler.)

"Contemplando en su aspecto más limitado, la función de financiamiento es sencillamente un esfuerzo para proporcionar los fondos que necesitan las empresas con la más favorables condiciones a la luz de los objetivos del negocio."

(Pearson Hunt.)

"Finanzas se refiere a todas las categorías y formas de transacciones para administrar y asignar estos fondos."

(Shultz and Harris.)

"Finanzas se define como el medio para obtener fondos y los métodos para administrar y asignar estos fondo."

(Richard A. Estevenson.)

FINANZAS PÚBLICAS: "La ciencia de las finanzas públicas tiene por objeto investigar las diversas maneras por cuyo medio el Estado, Gobierno o cualquier otro Poder

Público se procura las riquezas monetarias necesarias para su vida y su funcionamiento y también la forma en que esas riquezas serán utilizadas o invertidas".

(Francisco Nitt.)

Las Finanzas Públicas constituyen desde el punto de vista contable el estudio de los instrumentos operacionales básicos, de los ingresos y egresos del sector público y su impacto en todas las esferas de la producción y el consumo de la economía nacional.

Al hablar de Finanzas Públicas y Privadas, vemos que los dos conceptos tienen como finalidad allegarse de recursos financieros, pero la forma de conseguirlos y repartirlos es distinta, ya que el individuo como sujeto de la economía asegura primero su bienestar y su vida, obteniendo riquezas para garantizar sus necesidades presentes y futuras.

En nuestro concepto:

"Las Finanzas son la disciplina formada por los conocimientos básicos así como el medio de allegarse de recursos frescos, tanto interna como externamente, controlarlos, administrarlos y distribuirlos adecuadamente, siempre y cuando haya una planeación previa de los objetivos, según las necesidades de la empresa.

3.2 CONCEPTO DE FINANCIAMIENTO

El término de financiamiento ha tenido numerosas acepciones, por lo que resulta difícil precisar lo que puede entenderse como tal.

¹⁶⁾ Finanzas Públicas y Privadas

"Financiamiento aplicado a financiar, significa costear, adelantar fondos, sinónimo de pagar, puede entenderse, en otras palabras, como aquella acción de recibir o dar una cantidad, con el fin e llevar a cabo algo.

(Diccionario real de la Academia)

"Financiamiento es la obtención y utilización del dinero, derechos de capital, crédito y fondo de cualquier clase que se emplean en la operación de un organismo social".

(Gerge Terry)

"El financiamiento consiste en allegar, reunir y manejar todo el dinero, capital o fondos de cualquier clase, que hayan de emplearse en relación al negocio o empresa. además, es necesario para todas las actividades de constitución, organización, funcionamiento normal, reorganización y reajuste de la empresa".

(Joseph Howard Bonneville y Lloyd Ellis Dewey)

"Financiamiento comprende todas aquellas actividades encaminadas a proveer a la empresa, del capital necesario para el desenvolvimiento de dicha empresa.

(C:P Raúl Enríquez Palomec).

"Es la adquisición de recursos para obtener las propiedades tangibles necesarias, perfeccionar la organización, unir sus operaciones y permitir su continuidad hasta que la empresa se sostenga por sí misma".

(Donal Grestenberg.)

"Es el esfuerzo para proporcionar los fondos que necesitan las empresas en las más favorables condiciones a la luz de los objetivos del negocio".

(Hunt, Williams y Donalson.)

Y por último, a nuestro juicio definimos Financiamiento como:

"La acción de allegar recursos frescos a la empresa, sean internos o externos, necesarios para sus objetivos y funciones".

Si identificamos al financiamiento, con actividad financiera, y sabemos que financiera o financiero, según el diccionario significa "Hacendista, Capitalista, Banquero" etc. con esto observamos que existen puntos de afinidad, ya que financiamiento proporciona los medios económicos para el funcionamiento de la propia empresa.

El financiamiento es elemental en las empresas a medida que éstas van creciendo como resultado de la consecución de sus metas primarias, se encuentran en una posición de cierto privilegio, alcanzando este por el crédito mercantil que se ha labrado desde su establecimiento; sin embargo, en la gran mayoría de los casos, esa consecución de las metas primarias es signo de estancamiento y en algunas de las empresas.

Si no se llevara a cabo la función del financiamiento, llegaría el momento en que no hubiera fondos suficientes para responder a las obligaciones contraídas o tal vez se sufrirían pérdidas por no realizar las inversiones de fondos adecuadamente.

Debido a la falta de recursos financieros indispensables para buscar nuevas metas como son : Desarrollo y Expansión, metas que en la actualidad son difíciles de lograr sus objetivos de Desarrollo y Expansión de las empresas; en este sentido el profesor Ezra Solomon en su libro "Horizonte y Metodología de las Finanzas", nos dice una gran verdad y es: "Que a medida que aumentan las ventas, tiene un incremento en el volumen de los activos que la empresa tiene que financiar, cuanto más rápido sea el ritmo de crecimiento

de la empresa, menos probable es que el financiamiento pueda obtenerse de fuentes internas, así la necesidad de financiamiento proveniente de fuentes externas, aumenta como consecuencia de desarrollo y expansión de la empresa".¹⁷⁾

Toda empresa para poder lograr los fines que le dieron origen, necesita de medios que le permitan a sus administradores llegar a combinarlos en forma que satisfagan los rendimientos deseados; y los elementos fundamentales para dicha combinación son el capital y el trabajo. Es por esto que en la actualidad la empresa debe conseguir el financiamiento que más le convenga.

El capital de trabajo lo aportan los dueños al iniciarse la empresa, cuando esta se desarrolla y se expande, los dueños requieren de reinvertir sus utilidades o bien de conseguir préstamos con el fin de obtener capital de trabajo temporal.

3.3 CLASIFICACIÓN DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO.

Habiendo tratado lo que se entiende por financiamiento haremos un estudio a la clasificación de las fuentes de financiamiento. Estas pueden ser a corto plazo (internas o externas) y a largo-plazo (internas y externas).¹⁸⁾

INTERNAS: Está representado por los recursos propios de la empresa y de los cuales pueden disponer con facilidad en momentos críticos económicos.

EXTERNAS: Es el proveniente de personas ajenas a la empresa, de instituciones de crédito y de compañías especializadas, el cual para poder hacer uso de él, es necesario reunir una serie de requisitos y al igual que el financiamiento interno, tiene como fin obtener recursos financieros para cubrir urgencias económicas motivadas por el desarrollo de la empresa.

¹⁷⁾ Horizonte y Metodología de las finanzas

¹⁸⁾ Las Finanzas en la Empresa

3.4 FUENTES DE FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO.

El financiamiento a corto plazo es aquel con vencimiento no mayor de un año, se utiliza para financiar necesidades temporales o estacionales de efectivo, se divide desde el punto de vista de fuentes de financiamiento en internas y externas a continuación mencionaremos las más usuales.¹⁹⁾

3.4.1. INTERNAS.

- A) Cuentas por cobrar.
- B) Ventas de inventarios (mercancías) obsoletos
- C) Venta de Activo fijo innecesario u obsoleto
- D) Descuento por pronto pago.

A) CUENTAS POR COBRAR: EL Financiamiento de cuentas requiere la pignoración o la venta de la cuentas por cobrar. La pignoración se distingue por el hecho de que el prestamista tiene derecho a las cuentas por cobrar, pero tiene la posibilidad de acudir al prestatario (vendedor), si la persona o la empresa que adquirió los bienes no paga; la empresa vendedora debe sufrir la pérdida. En otras palabras, el riesgo de falta de pago de las cuentas por cobrar pignoradas, sigue asumiendo el prestatario igualmente, el comprador de los bienes ordinarios se les notifica la pignoración de las cuentas por cobrar.

No obstante que las cuentas por cobrar representan cantidades en efectivo próximas a realizar, en ocasiones las empresas se ven en la necesidad de agilizar la cobranza y no pueden esperar a los vencimientos que éstas tenga; para que los clientes paguen sus deudas existen diversas maneras de hacerlas efectivas, las cuales podrán ser usadas por las empresas, dependiendo de la situación de cada uno de los clientes.

B) VENTA DE INVENTARIOS (MERCANCÍAS) OBSOLETOS: Hay ciertas partidas en el renglón de inventarios de las empresas, que por falta de previsión y de un control efectivo sobre los mismos, durante un tiempo "x" se van almacenando por no venderse y como aparecen en el mercado artículos sofisticados, dichos inventarios se convierten automáticamente en obsoletos y en vez de representar una inversión activa que genere utilidades, ocasionan pérdidas por: el lugar que ocupan en el almacén, por la inversión muerta o improductiva que representa, y además el valor registrado en libros es mayor al valor en el mercado, haciendo aun más inexactos el Balance General y el Estado de Pérdidas y Ganancias.

En estas condiciones es mejor realizar la venta de estos inventarios al mejor precio posible, cualquier cantidad recibida por su venta, es preferible que tenerlos improductivos ya que el importe de su venta nos ayudará a financiarnos en la medida que nos sea posible.

C) VENTA DE ACTIVO FIJO INNECESARIO U OBSOLETO: En la mayoría de las empresas hay activos fijos que por uso continuo a que son sometidos, después de cierto tiempo, su capacidad productiva se ve limitada considerablemente o bien por que habiendo salido del mercado un nuevo activo, con mayor capacidad productiva en menor tiempo y con costos más bajos, hacen que los actuales se conviertan en innecesarios o incontables por sus continuas reparaciones y mantenimientos y en obsoletos por su poco uso por haber pasado a ser activos rudimentarios.

Es el mejor momento para deshacerse de estos activos (de producción o de servicios), ya que el importe de su venta nos permitirá financiar, independientemente de que se vaya a adquirir un nuevo activo o no.

D) DESCUENTOS POR PRONTO PAGO: Es un concepto muy relevante de autofinanciamiento a través del ahorro de costos. Dependiendo de la empresa, es importante estudiar la conveniencia de utilizar los descuentos por pronto pago, ya que es común llegar a encontrar ofrecimientos hasta del 5% del valor factura, pago inmediato a 10 días.

Este lineamiento puede ser aplicable en las empresas que no requieren de grandes inversiones en volumen de existencia de materias primas y por lo tanto una rotación acelerada de inventarios.

Si no es este último el caso de la empresa y se desea utilizar el descuento por pronto pago, es importante estudiar la conveniencia de la situación de pasivos, es decir, se elimina el financiamiento de proveedores de un préstamo bancario que soporte la inversión; ya que este último costaría la tasa de interés de mercado, que sería absorbida por el beneficio obtenido (descuento) en la compra de contado.

3.4.2 EXTERNAS.

- A) Crédito Comercial.
- B) Créditos Documentado{
- C) Créditos Bancario.
- D) Préstamos Directo o Quirografario.
- E) Préstamo Prendario.

A) CRÉDITO COMERCIAL: Cuando un negocio se instala, se ve en la necesidad de hacer inversiones en mercancías, materias primas o semiprocesadas, los cuales tienen que conseguir de forma rápida. Esto se consigue a base de compras continuas y con el paso del tiempo se empieza a crear una buena imagen de solvencia y los proveedores le

empiezan a entregar mercancía para pago posterior que normalmente es de 30 días llamándosele crédito comercial en cuenta abierta.

En ese momento cuando se obtiene el crédito comercial, que consiste cuando el proveedor concede crédito a sus clientes con la confianza de que le pagaran, y seguirán comprando sin la necesidad de títulos de operación.

B) CRÉDITO DOCUMENTADO: Hay lineamientos que tienen seguir los proveedores que no permiten conceder crédito en cuenta abierta o porque las necesidades de la empresa requieren de un mayor plazo al comerciar, se recurre a la documentación de la operación, suscribiendo títulos de crédito que el proveedor puede utilizar para hacerse de fondos al llevarlos a un banco para que le presten dinero sobre los mismos.

Aquí nos encontramos con las características de que al vencimiento de estos documentos se deberá investigar quién es su propietario legal en ese momento para rescatarlos.

También es común que al documentar compras, si al mayor plazo concedido es a petición nuestra, el proveedor solicitará que le reembolsen además del precio de compra de las mercancías, los intereses para el plazo adicional

C) CRÉDITO BANCARIO: Este financiamiento consiste en que los bancos otorgan a sus clientes las líneas de crédito fundamentalmente para préstamos directos y para descuentos mercantiles con el fin de proporcionarles ciertas preferencias en la disponibilidad de efectivo cuando éstos las necesiten; sin embargo, esto es un asunto muy controvertido entre los financieros que planean a largo plazo en las empresas y los técnicos de los bancos, ya que los primeros consideran este tipo de financiamiento como permanente, y los segundos pretenden que periódicamente las líneas se lleven a cero para que verdaderamente el crédito sea a largo plazo.

D) PRÉSTAMO DIRECTO O QUIROGRAFARIO: Consiste en prestar dinero a personas físicas o morales, mediante un pagare en el que se obligan a devolverlo, a una fecha determinada, la cantidad recibida además de sus respectivos intereses. Su principal propósito es el de proporcionar liquidez inmediata al que lo solicite, y con esto pueda cubrir gastos imprevistos que tenga que realizar.

E) PRÉSTAMOS PRENDARIOS: Para obtener este financiamiento, las empresas deben satisfacer determinados requisitos, siendo el principal, el otorgar determinadas garantías, dando en prenda un bien, creando así una Garantía real sobre el mismo y no puede disponer de él, hasta que se haya pagándola totalidad del préstamo además, dicho préstamo está garantizado por un pagaré firmado por la empresa y también por un aval.

Otro de los requisitos que solicitan las instituciones de crédito al aceptar el bien como garantía Prendaria es:

- Que se compruebe la legítima propiedad del bien.
- Que el bien se encuentre libre de gravamen.
- Que debe estar en buenas condiciones de calidad, estado de conservación, peso y cantidad, según sea el caso.
- Que el bien sea noble y que en cualquier momento sea aceptado en el mercado, sin sufrir gran demérito en su valor, es decir, de fácil realización.

Como ejemplo clásico de garantía en éste tipo de préstamos, tenemos las Cuentas por Cobrar a clientes de la empresa, las cuales son endosadas a la institución de crédito y conforme se vaya amortizando el préstamo.

3.5 FUENTES DE FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO.

El financiamiento a largo plazo, es aunque cuyo vencimiento es mayor a un año, se emplea para financiar necesidades de construcción y ampliación de edificios y además

para compra de activos fijos o para apoyar al ciclo productivo de la empresa, este tipo de financiamiento se divide desde el punto de vista de fuentes de financiamiento en internas y externas; a continuación mencionaremos las más comunes.

3.5.1 INTERNAS.

A) Retención de Utilidades.

B) Emisión de Acciones.

A) RETENCIONES DE UTILIDADES: La reinversión de utilidades constituyen internamente una fuente de financiamiento que emplean las empresa con frecuencia para satisfacer su necesidad de fondos.

Este es uno de los medios de financiamiento más adecuados para una empresa, ya que es ella misma la que está arbitrando sus recursos financieros. Las utilidades que se retienen a los accionistas se encuentran acumuladas en las cuentas reservadas de capital o superávit. Dichas retenciones representan ahorros para los accionistas y se hacen por disposiciones legales o voluntariamente con el objetivo de asegurar la posición financiera de la empresa.

A esta forma de obtención de recursos se le conoce como autofinanciamiento en una empresa, cuando está aplica en ella recursos financieros que procedan de si misma . La autofinanciación ha de proceder de ingresos obtenidos por la empresa y no repartidos como: reservas, provisiones y amortizaciones.

La ventaja de esta fuente de financiamiento es que, por un lado, indica prosperidad en la empresa, puesto que los beneficios que obtienen son suficientes como para dejar una parte de ellos sin repartir, y por otra parte, se obtiene un crecimiento interior, seguro y gradual, ya que no tiene que recurrir a capitales ajenos que traen como consecuencia cargos riesgosos.

B) EMISIÓN DE ACCIONES: La aportación directa de capital por parte de los propietarios de la empresa, es una de las fuentes internas más comunes para obtener recursos, estas aportaciones se hacen en un principio para constituir la empresa y posteriormente para obtener recursos; estas aportaciones se hacen en un principio para constituir la empresa y posteriormente para obtener los fondos que necesitar para operar.

En una empresa las aportaciones se efectúan mediante la emisión de acciones, al constituirse ésta, en su una gran parte de capital procede de las aportaciones de los socios, lo cual le da el carácter de propietarios en proporción a su inversión. Antes de efectuar la emisión inicial de acciones se debe determinar la cantidad de capital inicial que se requiere para financiar el capital circulante, así como las inversiones de activos fijos, y por último, los gastos de organización, instalación y promoción.

3.5.2 EXTERNAS.

- A) Préstamos con Garantía Hipotecaria.
- B) Préstamo de Habilitación o Avío.
- C) Crédito Reaccionario.
- D) Emisión de Obligaciones.
- E) Compañías Arrendadoras.

A) PRÉSTAMO CON GARANTÍA HIPOTECARIA: Es una de las formas más comunes de obtener financiamiento a largo plazo, y como su nombre lo indica, son los préstamos concedidos por personas o instituciones de crédito mediante una garantía real, constituida sobre un bien inmueble, terrenos y edificios propiedad de la empresa acreditada la cual no entrega la garantía al acreedor, sino que le da derecho, en el caso de que no se cumpla la obligación garantizada, a pagar la deuda con el valor de los bienes constituidos en garantía.

Este tipo de financiamiento puede obtenerse preferentemente, a través de instituciones de crédito, ya que su costo es más reducido que el costo del préstamo que provenga de particulares, llamado comúnmente agio o usura, por lo tanto es conveniente que dicha institución efectúe un estudio de la posición financiera de la empresa, así como de su productividad actual y potencial de la misma, es decir, si no lleva la empresa solicitante los estudios anteriores no podrá cumplir con las obligaciones contraídas y como consecuencia puede causar su ruina.

Por lo regular los préstamos hipotecarios se aplican a la ampliación o reconstrucción de los mismos bienes inmuebles constituidos en garantía, así como también inversiones en Activo Fijo.

Las instituciones de crédito encargadas de efectuar esta clase de financiamiento a largo plazo, son en primer lugar los Bancos Hipotecarios, los cuales realizan cédulas hipotecarias que son colocadas en el mercado de valores, obteniendo un producto con la diferencia entre las tasas de interés cobradas al deudor y las pagadas al tenedor de las cédulas hipotecarias. Además de los "Bancos Hipotecarios", también puede otorgar esta clase de préstamos, las "Sociedades Financieras" y los "Bancos Capitalizadores".

B) PRÉSTAMO DE HABILITACIÓN O AVÍO: Este medio de financiamiento es otorgado solamente con la condición de invertir el importe del crédito, en la adquisición de materias primas, pago de salarios, y en general, los gastos necesarios para la explotación de la empresa.

Este tipo de crédito está garantizado con los bienes adquiridos con el crédito mismo, así como también con los frutos o productos que se obtengan, aunque éstos sean futuros o pendientes.

Los préstamos de habilitación o avío, son otorgados por lo general para la producción agrícola, así como también para las industrias y aun para las empresas comerciales.

El importe del préstamo puede estar a disposición del acreditado, recibiendo éste, el total en un solo acto o bien, puede abrirse un crédito en cuenta corriente en la cual el acreditado puede hacer abonos y cargos en la forma que se haya convenido. (Art. 325 de la L. de T. y Op. de Cr., párrafo primero).

La institución que otorga el préstamo tiene derecho a que se nombre o se designe una persona llamada interventor, para que cuide el exacto cumplimiento de las condiciones que previamente se estipulan en el contrato.

C) CRÉDITO REFACCIONARIO: Es otro de los medios de obtener recursos a largo plazo, con la condición de dichos recursos sean destinados a la adquisición de "apeos, instrumentos de labranza, abonos, ganado, o animales de cría; en la realización de plantaciones o cultivos cíclicos permanentes, en la apertura de tierra para el cultivo, en la compra o instalación de maquinaria y en la construcción o realización de obras materiales necesarias para el fomento de la empresa del acreditado". (Art. 323 de la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito).

La diferencia entre el crédito de habilitación o avío y el crédito reaccionario es que en el primero los bienes que se adquieren con el importe del crédito se emplean o consumen en un ciclo de producción, mientras que los bienes adquiridos con los préstamos reaccionarios son de uso permanente o tienen una duración que se hace posible su empleo durante varios de producción.

Al igual que los préstamos de habilitación o avío, los créditos reaccionarios se pueden otorgar en contrato privado que se inscribe en el Registro Público de Comercio o en el Registro de Hipotecas, si los bienes constituidos en garantía son inmuebles. Los

contratos no sufrirán efectos contra terceros sino a partir de la fecha de su inscripción en el Registro.

El contrato deberá de contener requisitos como: objeto de la operación, así como también la forma en que el acreditado puede disponer del monto del préstamo, la duración, los bienes constituidos en garantía y, así como las cláusulas necesarias.-

D) EMISIÓN DE OBLIGACIONES: A través de la emisión de obligaciones, las compañías que tienen la necesidad de expandirse y consecuentemente necesitan fuertes cantidades de dinero para lograr tal expansión, cuentan con la forma ideal para lograr tal objetivo y que además les reportará los siguientes beneficios:

1.- El importe de los recursos obtenidos es mas cuantioso que el que se obtendría de cualquier institución de crédito.

2.- El periodo para liquidar el importe de este financiamiento es a largo plazo, y además se realiza mediante amortizaciones semestrales (Amortización Progresiva por Anualidad Constante), por regla general dichas amortizaciones incluyen parte del capital y sus correspondientes intereses.

3.- El costo de financiamiento es más reducido que si se tiene obtiene de alguna institución de crédito.

4.- Cuando se dejara de necesitar el capital ajeno proveniente de la venta de obligaciones, se puede proceder al reembolso de las mismas, sin necesidad de realizar tramites legales como los que se harían si se redujera el capital social.

5.- El costo de financiamiento (gastos y pagos de intereses) es reducible para efectos de impuestos sobre la renta, por eso se dice que es más conveniente emitir obligaciones que aumentar el capital social .

6.- Con la venta de obligaciones no se delega la autoridad y dirección de la empresa, como en el caso de aceptar nuevos socios, ya que los obligacionistas solo son

"acreedores" de la empresa y de ninguna manera intervienen en la toma de decisiones y administración de la misma.

Por contra, el hecho de financiarse a través de la emisión de obligaciones, es tal vez uno de los recursos más difíciles para lograrlo, ya que hay que cumplir con una serie de requisitos que ningún tipo de financiamiento requiere, entre los principales tenemos los siguientes:

1. La emisión será hecha por declaración de voluntad de la Sociedad Emisora y se hará constar en libro de Actas de la Asamblea General de Accionistas. (Art. 213 L. Gral. de Tit. y Op. de Cr.
2. Antes de efectuarse cualquier Emisión de Obligaciones deberá solicitarse de la Comisión Nacional de Valores, la aprobación correspondiente.
3. Deberá acompañarse de la solicitud, copia debidamente autorizada del Testimonio de la Escritura Constitutiva y las Reformas, si las hubiere, del Acta de la Asamblea General Extraordinaria de Accionistas que haya autorizado la emisión; Balance General y Estado de Pérdidas y Ganancias dictaminados por Contador Público; copia del Acta celebrada por el Consejo de Administración para designar quiénes deberán suscribir la emisión; la declaración de la persona o institución que haya sido nombrada Representante Común de Obligacionistas, en donde, además de aceptar su nombramiento, mencione haber comprobado el Activo Neto que es manifestado por la Sociedad, así como los bienes que garantizaran la emisión; la tabla de amortización que corresponda, relación de utilidades netas, Dividendos Pagados en los cinco ejercicios anteriores, emisiones efectuadas y Reservas de Capital.
4. La Comisión Nacional de Valores, para otorgar la aprobación respectiva, verificará la estricta legalidad de la emisión, situación financiera de la emisora, finalidad de la emisión y los requisitos especiales que se fijan para cada rama de inversión.

5. Una vez que la Comisión Nacional de Valores autoriza el Proyecto de Acta de Emisión, concede un plazo de 90 días para que sea formalizado el mencionado proyecto. La Emisión de Obligaciones se formaliza al inscribir la Escritura Pública de Emisión en el Registro Público de la Propiedad, cuando sobre los bienes dados en garantía, se constituye hipoteca.
6. Formalizada la emisión, se inscribirán los títulos en el Registro Nacional de Valores y se enviará a la Comisión Nacional de Valores, copia debidamente autorizada del testimonio de la Escritura que contenga el Acta de Emisión.

La serie de requisitos mencionados y que la Sociedad Emisora no puede eludir, los ha establecido nuestra Legislación con el fin de proteger a los inversionistas (Obligacionistas) y de evitar, que sociedades poco escrupulosas y al borde de la quiebra, emitan obligaciones sin que los inversionistas tengan debidamente garantizados sus derechos.

Cabe hacer la aclaración, que sólo tienen facultada de emitir las obligaciones las Sociedades Anónimas, y que de acuerdo a la garantía que ofrece el emisor, las obligaciones son:

- a) Comunes, cuando se garantizan con Activo Social.
- b) Prendarias cuando se constituye una prenda.
- c) Hipotecarias, cuando se constituye una hipoteca sobre los bienes propiedad del emisor.

Por último, de acuerdo con el Artículo 20 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito:

OBLIGACIÓN es: "El Título de Crédito que pueden emitir sólo las Sociedades Anónimas y que representan la participación individual de sus tenedores en un Crédito Colectivo constituido a cargo de la Sociedad Emisora".

E) COMPAÑÍAS ARRENDADORAS: Este tipo de financiamiento se presenta cuando las empresas tienen la necesidad de ampliar sus operaciones como motivo necesario para la adquisición de maquinaria, equipos de transporte y de oficinas, mobiliario, etc., es entonces cuando es indispensable acudir a estas compañías para solicitar el financiamiento necesario.

Podríamos decir que este financiamiento, para los fines a que es dedicado, viene a ser un préstamo reaccionario, ya que tiene bastante similitud con éste, en cuanto a su duración, monto, intereses y condiciones de pago, sin embargo, presenta gran diferencia en lo que se refiere al tipo de garantía y a la formalidad del contrato.

A continuación hacemos una explicación de los pasos a seguir para la obtención de este préstamo:

La compañía solicitante acude con el fabricante o distribuidor del bien que necesita, se informa del precio y calidad de los mismos; después acude a la compañía arrendadora para solicitar por su conducto, la compra de tal fin, la arrendadora solicita de la compañía que requiere del bien sus Estados Financieros y después de someterlos a análisis, determina si acepta o no conceder el crédito correspondiente, con el fin de fijar el monto, duración y condiciones de pago del mismo.

Si el crédito es concedido, se procede a la elaboración del contrato de crédito, en este caso es llamado: Contrato de Arrendamiento, en el cual quedan contenidos: condiciones de pago, importe de los intereses, duración de los préstamos, tipo de garantía, monto del préstamo, cláusulas penales por incumplimiento de cualquier estipulación y una

cláusula que incluye la Obligación de Compra del bien, al final del plazo de duración del contrato de arrendamiento.

Por lo que toca a la duración del préstamo; éste tiene un plazo de vigencia de uno a cinco años, dependiendo del monto y la clase del bien, objeto del arrendamiento, aunque por regla general la duración es de tres años.

En cuanto al tipo de intereses, éstos son hasta de un 1% anual sobre los saldos insolutos, además del 1% anual de comisión sobre el importe de la operación. La arrendataria pagará mensualmente dos recibos, siendo uno de ellos el importe del arrendamiento y el otro, el importe de formación del fondo destinado a cubrir la obligación de compra.

Habíamos indicado que este préstamo se asemeja a un Préstamo Reaccionario, no obstante, la diferencia que se presenta en lo tocante al tipo de garantía, es propio bien, sin embargo exige a cambio, que el bien quede asegurado durante la vigencia de el contrato y si la obligación no es liquidada, la arrendadora recogerá el bien a la arrendataria y no devolverá las mensualidades que a cuenta del pago del bien haya dado esta.

Por lo que se refiere al contrato, se diferencia de un Préstamo Reaccionario en que el Arrendamiento es un contrato privado, celebrado entre arrendador y arrendatario, que no se registra en el Registro Publica de la Propiedad.

Otra diferencia que se presenta, es que mientras en el Préstamo Reaccionario se toma Posesión y Propiedad del bien (Ya que dicho bien esta garantizada con otros bienes) en el arrendamiento solo se toma posesión del mismo desde el inicio del contrato y la propiedad, sólo se obtiene hasta que se haya liquidado completamente el préstamo.

3.6 LAS FINANZAS EN LAS TARJETAS DE CRÉDITO.

Las finanzas como hemos dicho en puntos anteriores se trata de la obtención y manejo del dinero y crédito de una nación, estado o empresa privada.

La función de las finanzas es amplia y comprende lo siguiente:

1. La determinación de los ingresos y costos que las diferentes opciones de acción de la empresa puede dar y originar
2. La determinación de las necesidades de dinero para realizar el plan elegido.
3. El encontrar fuentes de dinero, determinación de su costo y elegir la más conveniente.
4. Obtención del dinero.
5. Protección del efectivo.
6. Determinación del uso óptimo del dinero para lograr los objetivos de la empresa

Es importante tener una planeación financiera adecuada para un desarrollo en las empresas modernas , ya que se optimizan los recursos.

Al efectuar una planeación se observan las opciones de los hechos relevantes como son las variaciones del mercado.

La tarjeta de crédito dentro del área financiera, es considerada una inversión a corto y largo plazo.

Las inversiones tienen varios criterios como son:

- **INVERSIONES DE RENOVACIÓN.**- Trata de cambiar las instalaciones, equipos y maquinarias, debido a que estén obsoletos y desgastados físicamente.
- **INVERSIONES DE MODERNIZACIÓN.**- El de mejorar la productividad y comercialización de la empresa.
- **INVERSIÓN DE EXPANSIÓN.**- Esta inversión se refiere al crecimiento de la empresa para satisfacer una demanda de productos.

- **INVERSIONES ESTRATÉGICAS.**- Son inversiones que afectan a la empresa de manera contundente y riesgosa, en todos los elementos y sus efectos dentro de la organización.

Es importante señalar que en este punto no se hacen estados financieros, ya que no se está realizando un estudio general de los servicios que otorga la institución, ya que también existen otros departamentos.

3.7 PRESUPUESTO DE CAJA O FLUJO DE EFECTIVO.

El planear el efectivo o presupuesto de caja permite ver las necesidades de efectivo de una empresa a corto plazo, por lo general a un año, esto es, una estimación de entradas y salidas de efectivo, útil para determinar el exceso o falta de recursos a corto plazo, ya que en caso de tener un excedente la empresa puede invertir a corto plazo, por otro lado, la falta de efectivo obligará a la empresa a solicitar un financiamiento a corto plazo.

Este presupuesto permite que el administrador financiero, tesorero o contador tenga una idea más clara del movimiento de entradas y salidas de efectivo esperados en un periodo determinado.

Es práctico realizar un presupuesto de caja por el periodo de un año, aunque resultaría mejor elaborarlo mensual, dependiendo de las necesidades y naturaleza de la empresa.

La información que se necesitaría para la elaboración de un presupuesto de caja sería la siguiente:

Un presupuesto de ventas el cual muestre las ventas de un periodo determinado, por lo regular es presupuestado por el administrador financiero.

Con base a esta información el administrador financiero determina los flujos mensuales de efectivo que resultarán de los ingresos proyectados por las ventas y de los

egresos relacionados con la producción, el inventario y las propias ventas, otra de las decisiones que toman es la de las adquisición de activos fijos, así como el monto del financiamiento requerido para sostener el nivel de producción y ventas. Uno de las dificultades al que se enfrenta comúnmente , es la falta de confiabilidad de la información para determinar los pronósticos de ventas, existiendo, los siguientes tipos:

1. PRONÓSTICOS EXTERNOS: Estos se pueden obtener teniendo la relación existente de ventas y ciertos indicadores económicos externos de importancia, como puede ser el Producto Interno Bruto (PIB), los índices de construcción, las tasas de ingresos per cápita, los índices de inflación, etc.

Los pronósticos que éstos indicadores nos facilitan, permiten obtener un vínculo más acode a nuestra actividad, ya que las ventas o servicios de cualquier ente económico van relacionados con los consumos que la población requiere, por lo que el pronóstico de actividad económica nos debe proporcionar elementos mínimos para nuestra, futuras ventas.

2. PRONÓSTICOS INTERNOS: Éstos serán dados por el área de ventas, en nuestro caso por el área de planeación y control de producción, misma que basándose en la experiencia tendrá los contratos o convenios de producción, pendientes de contratar, mismos que ajustara contra su pronóstico, en la medida que estos proyectos se contraten y se ejecuten.

3. PRONÓSTICOS COMBINADOS: Normalmente las empresas combinan la información del pronóstico externo e interno, para elaborar su presupuesto de ventas, la información interna nos proporciona las expectativas de ventas, mientras que las externas nos suministra criterios de ajuste a estas expectativas, al considerar los factores económicos del país; finalmente el tipo de producto o servicio que se ofrezca por la naturaleza del mismo, afectará la combinación y tipo de métodos de pronósticos utilizados.

3.7.1 ELABORACIÓN DEL PRESUPUESTO DE CAJA.

A continuación mostraremos el formato general para el presupuesto de caja:

"X" S.A. DE C.V					
FLUJO OPERATIVO A CORTO PLAZO					
	ENE	FEB	NOV	DIC
INGRESOS					
COBRANZA DE CLIENTES					
ANTICIPO DE CLIENTES					
COBRO DOC. A CLIENTES					
OTROS INGRESOS POR:					
PRODUCTOS FINANCIEROS					
COBRO PRESTAMOS DEU.					
SUMA INGRESOS					
EGRESOS					
PROVEEDORES					
IMPUESTOS					
SUELDOS					
OTROS EGRESOS					
GASTOS FINANCIEROS					
COMPRA DE ACTIVO					
SUMA EGRESOS					
FLUJO DE EFECTIVO					
SALDO INICIAL					
SALDO FINAL					

ENTRADAS DE DINERO: Se incluyen todos los conceptos, por lo que general mente se obtienen ingresos en efectivo en un periodo financiero determinado, las cuentas más usuales de entrada de efectivo son las siguientes :

- Ventas al contado.
- Cobros en efectivo de las Cuentas por Cobrar.
- etc.

Todos estos denominados de operación, con respecto a otros productos se pueden agrupar en productos financieros y otros productos

- Intereses Cobrados.
- Rentas Cobradas.
- etc.

SALIDAS DE EFECTIVO: Se incluyen en este concepto los egresos en efectivo realizados en un periodo determinado, los más comunes son los siguientes:

- Compras en efectivo.
- Pagos de Cuentas por Pagar.
- Pagos de Renta.
- Arrendamiento.
- Sueldos y Salarios.
- Pago de Impuestos.
- Pago de Dividendos.
- Desembolsos de Activo Fijo.
- Pago de Intereses.
- Retiro de Acciones.
- etc.

Es importante hacer notar que la depreciación y otros cargos que no implican desembolsos de efectivo no se incluyen en el presupuesto de caja

FLUJO DE EFECTIVO NETO, EFECTIVO FINAL, FINANCIAMIENTO A CORTO PLAZO E INVERSIÓN DEL EXCEDENTE A CORTO PLAZO: Se determina restando a las entradas de efectivo las salidas de cada periodo, al sumar el efectivo inicial, se determina el efectivo final, de cada periodo, por último restar el efectivo final al saldo mínimo del efectivo deseado y de ésta manera se obtiene el total del financiamiento requerido o el saldo excedente de efectivo a invertir los valores.

Finalmente el administrador financiero, deberá considerar el análisis de sensibilidad elaborando un pronóstico negativo, un conservador y un pronóstico óptimo, de los flujos de efectivo, a efectos de tener alternativas para considerar la mejor postura de los mínimos.

3.8 FLUJO DE EFECTIVO Y SU RELACION CON LAS DIFERENTES FUENTES DE FINANCIAMIENTO.

Una de las decisiones más importantes sobre el activo circulante y pasivo a corto plazo es la manera de utilizarse, éste último para financiar al primero.

Son dos de las dos estrategias básicas para determinar la mezcla apropiada de financiamiento a corto plazo y pasivo; siendo éstas, la estrategia dinámica, y la estrategia conservadora, además es necesario dividir los requerimientos de financiamiento de la empresa, determinándose dos necesidades, la primera es la necesidad permanente, la cual permanece normalmente sin cambios en el transcurso del año.

Y la segunda necesidad temporal, atribuible a la existencia de activos circulantes temporales, los cuales tendrán una variación durante el año.

Por otro lado, la estrategia dinámica, consiste en que la empresa se financie sus necesidades temporales y algunos permanentes con fondos a corto plazo, el restante se financiará con fondos a largo plazo.

Así mismo, la estrategia conservadora, financiará los requerimientos de fondos proyectados con fondos a largo plazo y usará el financiamiento a corto plazo sólo en caso de emergencia o desembolsos imprevistos de fondos.

Resumiendo, la diferencia entre estrategia dinámica y estrategia conservador, radica en que la segunda pagará intereses por fondo innecesarios, mientras que la dinámica es más rentable aunque supone mayor riesgo para la empresa.

Para muchas empresas, la estrategia de financiamiento más aceptable es un punto intermedio entre los extremos representados por estas dos estrategias.

3.8.1 FLUJO DE EFECTIVO EN LA PRESENTACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA.

La planeación de las utilidades recae en la elaboración de Estados Financieros Proforma, que son el estado de Resultados y Balance General, presupuestados o pronosticados, la confección de estos estados requiere de una combinación de ciertos procedimientos que no permitan estimar los ingresos, costos, gastos, activos, pasivos y capital, que resultan al tratar de anticipar las operaciones de la empresa.

La información requerida para la obtención de estos resultados se mostraron en el flujo de planeación financiera a corto plazo.

Es normal que el administrador financiero aplique uno de entre varios métodos para estimar los estados proformados, los métodos más comunes se basan en el presupuesto de que las razones financieras reflejadas en los estados financieros históricos aparentemente no cambian al siguiente ejercicio.

La información necesaria para la elaboración de estos métodos financieros es la siguiente:

- a) Los estados Financieros del año anterior y
- b) El pronóstico de ventas del año siguiente.

Un método común para la elaboración del estado de resultados proforma es el Método Porcentual de Ventas:

En este se pronostica primeramente las ventas y después el costo de los servicios vendidos, los gastos de operación y los gastos de interés, como porcentaje de las ventas proyectadas.

Considerando los tipos de costos y gastos, la técnica aquí aplicada, para elaborar el estado de resultados proforma, parte del supuesto que los costos y gastos generados en el periodo son variables, esto significa que el uso de porcentajes aplicados a costos, gastos y gastos financieros los cuales se incrementan en la misma proporción que las ventas.

Una práctica sana es la determinar nuestros costos fijos, a efecto de no sufrir variaciones considerables al aplicar el Método Porcentual de Ventas, de tal manera que al aplicar nuestro presupuesto tendremos una base real respecto de este método, así como un pronóstico mas acertado.

3.8.2 BALANCE GENERAL PROFORMA.

Para la determinación del balance general proforma se dispone de varios métodos y quizá el mejor y más común de ellos sea el método de cálculo estimación.

En este método se estiman los valores de ciertas cuentas de este estado financiero, mientras que otros son calculadas.

Cabe hacer mención, según el autor que el cálculo-estimación representa una versión mejorada del Método Porcentual de Ventas.

3.8.3 EVALUACIÓN DE LOS ESTADOS PROFORMA.

No es fácil pronosticar todas las variables que se presentan en la confección de estados proformas, por lo que es importante hacerse llegar de toda aquella información que nos permita elaborar el presupuesto proforma.

En el inconveniente de los métodos simplificados, existen dos supuestos:

- a) Que la situación financiera de la empresa en el pasado puede ser un indicador de su futuro y.
- b) Que ciertas variables, como el efectivo, cuentas por cobrar e inventarios pueden ser forzados a adoptar valores deseados

Es importante pensar que no necesariamente se llegara a la confección idónea de los presupuestos al cien por ciento, por lo que es recomendable analizar y dar tiempo a los resultados reales para comparar contra los proforma, para así determinar bases más seguras y firmes, obteniendo de ellos la confiabilidad que requiere la administración financiera de la compañía.

USOS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA.

Además de la estimación del financiamiento externo que la compañía pueda requerir, también los estados financieros proforma nos ofrecen una base para el análisis anticipado del nivel de rentabilidad y el desempeño financiero general de la empresa por el año siguiente, además con esta información podemos definir diversos aspectos, como fuentes y uso de efectivo, liquidez, actividad, endeudamiento y rentabilidad entre otras.

Es de importancia mencionar que se pueden ajustar operaciones planeadas a fin de alcanzar las metas financieras a corto plazo.

Un ejemplo, es que las utilidades son muy bajas pueden emprender acciones posibles incremento de ventas, reducción de costos y gastos, liquidación anticipo de prestamos a corto plazo, cambio de políticas de crédito y cobranza para recuperara la cartera en tiempo razonable, etc.

Así los estados financieros proforma, son de gran importancia para formalizar los planes financieros de la empresa para el año siguiente.

CAPÍTULO 4.- CASO PRÁCTICO

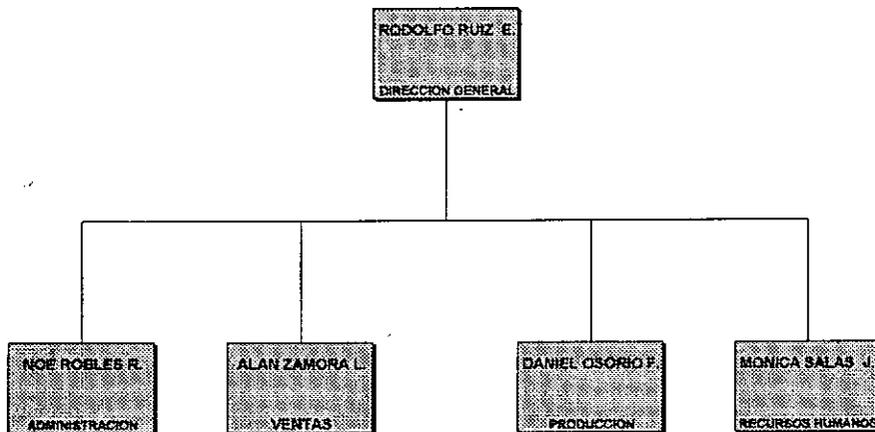
NATALIA, S.A. DE C.V.

Es una empresa mediana, que se dedica a la fabricación de válvulas para retención de fluidos, se encuentra en pleno desarrollo, y por lo tanto tiene varias necesidades por cubrir; una de ellas son los gastos de los directores que con frecuencia realizan erogaciones a cuenta de la empresa o salen de viaje y necesitan pagar sin llevar efectivo, es por ello que la compañía optó por ver cuál sería la forma más cómoda y/o fácil de que los directores pudieran realizar sus actividades, sin ningún problema de dinero.

La empresa hizo un análisis para ver de qué manera se podría pagar los gastos de los directores, sin que para ello tuviera problemas de que la compañía no contara con efectivo en el momento en que los directores tuvieran la necesidad de efectuar sus gastos por cuenta de la compañía. Consultó con su institución de crédito para saber cuál era la forma de financiamiento más conveniente y que se acomodara con las necesidades de la empresa. Después de haber consultado a dicha institución, nos proporcionó la opción de obtener una tarjeta de crédito corporativa o empresarial.

A continuación se muestra como se compone los departamentos de los directores por medio de un organigrama:

NATALYA, S.A. DE C.V.



- *Contabilidad General
- *Costos
- *Contraloría
- *Presupuestos
- *Nominas
- *Tesorería
- *Sistemas
- *Financiamiento

- *Ventas Nacionales
- *Ventas Extranjeras
- *Relaciones con clientes
- *Calidad y Servicio
- *Necesidades de Mercado
- *Estrategias comerciales
- *Exportaciones sudamericas
- *Distribuidores

- *Producción
- *Inventarios
- *Distribución
- *Calidad del Producto
- *Seguridad
- *Proyectos
- *Tecnología
- *Asesoría Técnica

- *Seguimiento Proyectos
- *Relaciones Gobierno
- *Organización
- *Recursos Humanos
- *Relaciones Públicas

Después de haber analizado la opción de la tarjeta de crédito corporativa la compañía estableció contacto con la institución bancaria y se les solicitó los pasos a seguir para obtener una tarjeta de crédito corporativa o empresarial además de los requisitos que se debían cumplir, siendo éstos los siguientes:

Pasos

- Acudir a la institución y pedir toda la información acerca de la tarjeta
- Llenar solicitud de la empresa
- Llenar las solicitudes de las tarjetas para los directores.
- Se revisan las solicitudes
- Se asignan límites de consumo
- Se entrega La Documentación general de la empresa que a continuación se detalla.
- La institución verifica que la información sea correcta
- Y el último paso la entrega del plástico a la empresa por medio de mensajería de cada uno de los directores.

Requisitos indispensables que se deben cubrir para solicitar el crédito son los siguientes:

- Ser persona moral.
- Autorización de la línea de crédito para la tarjeta por servicios y Productos Bancarios.
- Expedición de cinco tarjetas por empresa, como mínimo

Además de presentar la siguiente documentación:

Documentación

- Acta Constitutiva.
- R.F.C de la empresa.

- Estados Financieros firmados por un Contador Público.
- R.F.C. de cada uno de los directores.
- Identificación de cada uno de los directores.
- Solicitud Llenada de la empresa y la de cada uno los directores.

La institución proporciono las comisiones que se debían pagar por diferentes conceptos estos fueron los siguientes:

- | | |
|--|-------------------------|
| • Apertura | No cobra comisión |
| • Reposición | \$ 50.00 + IVA |
| • Por disposición efectivo Cajas Permanentes | 6% sobre el importe |
| • Pago por Tardío | 5% sobre el saldo deuda |
| • Por estados de cuenta consolidados | \$ 20.00+ IVA |
| • Por reportes especiales | \$ 20.00+ IVA |
| • Comisión Anual por tarjeta | \$ 350.00+ IVA |

Sobre la información más importante que ofreció la institución a la empresa fue la siguiente:

Beneficios que ofrece

- Ofrece información oportuna y específica de los gastos de los ejecutivos de la empresa o de manera general.
- Control sobre asignación de gastos de representación y viaje de los ejecutivos de la empresa.
- Atención telefónica.

Después de haber realizado los trámites necesarios para obtener la tarjeta de crédito, la administración de la compañía pidió que se realizará un flujo de efectivo mensual para observar la manera en que se podrían pagar las tarjetas.

Durante el año de 1998 el Tesorero de la Compañía elaboró un flujo de efectivo mensual con la información de cada departamento que interviene en el presupuesto. Para ver como repercute el pago de las tarjetas. Se hizo un análisis de los flujos de los últimos tres meses del año.

Los Departamentos que intervinieron fueron los siguientes:

- Crédito y Cobranzas.
- Cuentas por Pagar.
- Contabilidad.
- R. humanos.

CRÉDITO Y COBRANZAS

Este departamento informo que la cobranza de los últimos meses del año fueron de la siguiente forma:

CONCEPTO	FECHA	IMPORTE
COBRANZA	06-Oct-98	990,000.00
" "	07-Oct-98	1,200,580.00
" "	13-Oct-98	1,100,000.00
		3,290,580.00
" "	03-Nov-98	898,920.00
" "	10-Nov-98	990,000.00
" "	13-Nov-98	998,525.00
		2,887,445.00
" "	07-Dic-98	956,025.00
" "	14-Dic-98	950,000.00
" "	13-Dic-98	1,162,263.00
		3,068,288.00

CUENTAS POR PAGAR

El departamento de Cuentas por Pagar especifico que sus pagos se realizan cada martes por lo tanto de esta manera se cubriendo de la siguiente manera:

CONCEPTO	FECHA	IMPORTE
PROVEEDORES	06-Oct-98	290,000.00
" "	13-Oct-98	250,900.00
" "	20-Oct-98	155,415.00
" "	27-Oct-98	236,152.00
		932,467.00
" "	03-Nov-98	256,200.00
" "	10-Nov-98	213,500.00
" "	17-Nov-98	289,520.00
" "	24-Nov-98	215,820.00
		975,040.00
" "	01-Dic-98	289,514.00
" "	08-Dic-98	425,352.00
" "	15-Dic-98	556,350.00
" "	22-Dic-98	VACACIONES
" "	29-Dic-98	VACACIONES
		1,271,216.00
		2,990,885.00

CONTABILIDAD

Esta área informo que se pagaron los impuestos de octubre a diciembre como sigue:

CONCEPTO	FECHA	IMPORTE
IMPUESTOS POR SUA:		
	19-Oct-98	60,000.00
	17-Nov-98	110,000.00
	17-Dic-98	58,000.00
IMPUESTOS POR IVA, ISR Y OTROS:		
	19-Oct-98	560,000.00
	17-Nov-98	554,000.00
	17-Dic-98	541,000.00
IMPUESTOS ADUANALES:		
	06-Oct-98	25,000.00
	10-Nov-98	35,000.00
	13-Dic-98	22,000.00
PAGO DEL 2% S/NOMINAS:		
	19-Oct-98	12,000.00
	17-Nov-98	13,000.00
	17-Dic-98	11,900.00

PRESTAMO EN DOLARES

Además de que informo que la administración había decidido solicitar un préstamo que le fue concedido por 2,000,000.00 dl. los cuales se pagaron intereses de la siguiente forma :

IMPORTE DE L CREDITO:	2,000,00.00 DLLS
NO. DE CREDITO:	6216060
CONTABILIZADO EN LA CTA:	569-136-02-400
VIGENCIA:	18.10.98 -18.04.99

El periodo de interés tuvo un plazo de 6 meses empezando el día 18.10.98.

Los intereses fueron pagaderos cada ultimo día de mes. El costo del crédito fue como se muestra:

**NATALYA S.A. DE C.V.
PRESTAMO BANCARIO**

FECHA	18-Oct-98	18-Abr-99		
	DLLS	TASA	WITHOLDING	
PRESTAMO	2,000,000	9.9895%	4.9%	
	DIAS	INTERES	IMPUESTO	TOTAL
OCT 98'	13	7,214.64	353.52	6,861.12
NOV 98'	30	16,649.17	815.81	15,833.36
DIC 98'	31	17,204.14	843.00	16,361.14
ENE 98'	31	17,204.14	843.00	16,361.14
FEB 98'	28	15,539.22	761.42	14,777.80
MAR 98'	31	17,204.14	843.00	16,361.14
ABR 98'	18	9,989.50	489.49	9,500.01
	182	101,004.94	4,949.24	96,055.70

MES	T.C	IMPORTE A PAGAR
OCT	10.2198	73,732.17
NOV	9.9676	165,952.23
DIC	9.9395	171,000.54

El departamento de Recursos Humanos informo que las nominas se pagarían un jueves si y un jueves no para la nomina confidencial, y para los obreros serían todos los jueves. Esto fue lo que informo en los últimos tres meses de nómina y aguinaldo.

NOMINA CONFIDENCIAL

CONCEPTO	FECHA	IMPORTE
SUELDOS	01-Oct-98	77,250.00
" "	15-Oct-98	78,750.00
" "	29-Oct-98	78,552.00
		234,552.00
SUELDOS	10-Nov-98	77,300.00
" "	24-Nov-98	78,520.00
		155,820.00
SUELDOS	08-Dic-98	78,500.00
" "	22-Dic-98	78,450.00
		156,950.00

NÓMINA DE OBREROS

CONCEPTO	FECHA	IMPORTE
SUELDOS	01-oct-98	84,160.00
" "	08-oct-98	83,150.00
" "	15-oct-98	84,250.00
" "	22-oct-98	83,950.00
" "	29-oct-98	85,200.00
		420,710.00
" "	05-nov-98	81,250.00
" "	12-nov-98	83,250.00
" "	19-nov-98	82,990.00
" "	26-nov-98	84,100.00
		331,590.00
" "	03-dic-98	83,950.00
" "	10-dic-98	84,150.00
" "	17-dic-98	168,100.00
		336,200.00

También informo que se pagaron el día 15 de cada mes los vales de despensa.

VALES CONFIDENCIAL

FECHA	IMPORTE
15-Oct-98	11,500.00
13-Nov-98	11,300.00
15-Dic-98	11,300.00

VALES OBREROS

FECHA	IMPORTE
15-Oct-98	22,500.00
13-Nov-98	23,500.00
15-Dic-98	22,600.00

La tesorería también informo de los gastos normales de cada mes siendo éstos los siguientes:

LUZ

FECHA	IMPORTE
OCT	25,000.00
NOV	25,200.00
DIC	25,200.00

TELEFONO

FECHA	IMPORTE
OCT	70,000.00
NOV	70,500.00
DIC	70,250.00

Los estados de cuenta de septiembre a noviembre de los directores llegaron de la siguiente forma:

SEPTIEMBRE

NOMBRE	M. NACIONAL	M. EXTRANJ.	CONVERSION T.C 10.1933
--------	-------------	-------------	------------------------------

ADMINISTRACION NOE ROBLES RUIZ	5,896.49	555.76	5,665.03
-----------------------------------	----------	--------	----------

VENTAS ALAN ZAMORA LOPEZ	17,334.74	8,250.00	84,094.73
-----------------------------	-----------	----------	-----------

R. HUMANOS MONICA SALAS JIMENEZ	14,630.12	0.00	0.00
------------------------------------	-----------	------	------

PRODUCCION DANIEL OSORIO FERNAN	20,410.75	100.40	1,023.41
------------------------------------	-----------	--------	----------

DIRECCION GENERAL RODOLFO RUIZ ESPINA	2,618.06	0.00	0.00
--	----------	------	------

60,890.16	8,906.16	90,783.16
-----------	----------	-----------

**CANTIDAD A PAGAR
ANTES DEL 15-10-98**

151,673.32

OCTUBRE

NOMBRE	M. NACIONAL	M. EXTRANJERA	CONVERSION T.C 10.1137
ADMINISTRACION NOE ROBLES RUIZ	4,526.00	0.00	0.00
VENTAS ALAN ZAMORA LOPEZ	25,000.00	12,000.00	121,364.40
R. HUMANOS MONICA SALAS JIMENEZ	5,520.00	0.00	0.00
PRODUCCION DANIEL OSORIO FERNAN	4,250.00	0.00	0.00
DIRECCION GENERAL RODOLFO RUIZ ESPINA	26,350.00	0.00	0.00
	65,646.00	12,000.00	121,364.40

CANTIDAD A PAGAR
ANTES DEL 12-11-98

187,010.40

NOVIEMBRE

NOMBRE	M. NACIONAL	M. EXTRANJ.	CONVERSION T.C 9.9995
--------	-------------	-------------	-----------------------------

ADMINISTRACION NOE ROBLES RUIZ	10,200.00	0.00	0.00
-----------------------------------	-----------	------	------

VENTAS ALAN ZAMORA LOPEZ	6,250.00	0.00	0.00
-----------------------------	----------	------	------

R. HUMANOS MONICA SALAS JIMENEZ	6,300.00	0.00	0.00
------------------------------------	----------	------	------

PRODUCCION DANIEL OSORIO FERNA	76,250.00	100.40	1,003.95
-----------------------------------	-----------	--------	----------

DIRECCION GENERAL RODOLFO RUIZ ESPINA	26,520.00	1,250.00	12,499.38
--	-----------	----------	-----------

125,520.00	1,350.40	13,503.32
------------	----------	-----------

**CANTIDAD A PAGAR
ANTES DEL 15-12-98**

139,023.32

El director de producción solicitó la compra de una maquinaria nueva, para la planta con un costo de 3550,000.00

Dicha maquinaria se pago con un 20% de enganche y 25 mensualidades a partir de octubre se pagaron el enganche y la primera mensualidad como se muestra en el siguiente cuadro

M. ORIGINAL	ENGANCHE	A PAGAR
3,550,000.00	710,000.00	2,840,000.00

MENSUALIDADES
113,600.00

Se adquirió un carro para el director de ventas el cual se pago se la siguiente manera:

COMPRA DE UN AUTOMOVIL EL DIA 09 DE OCTUBRE 1998

MAXIMA 1998	350,000.00
CON UN 20% DE ENGANCHE	70,000.00
Y EL RESTO EN	280,000.00
10 MENSUALIDADES	28,000.00

En seguida se mostrarán los resultados de los flujos reales de último trimestre 1998, de acuerdo, a la información que nos entregaron cada uno de los departamentos.

NATALIA S.A. DE C.V	
FLUJO OPERATIVO A CORTO PLAZO	
DEL MES DE OCTUBRE 1998	
	OCTUBRE
INGRESOS	
COBRANZA DE CLIENTES	3,290,580.00
ANTICIPO DE CLIENTES	0.00
COBRO DE DOCUMENTOS DE CLIENTES	0.00
OTROS INGRESOS POR:	
PRODUCTOS FINANCIEROS	0.00
COBRO DE PRESTAMOS A DEUDORES	0.00
SUMA DE INGRESOS	3,290,580.00
EGRESOS	
PROVEEDORES	932,467.00
IMPUESTOS	657,000.00
SUELDOS	655,262.00
VALES DE DESPESA	34,000.00
LUZ	25,000.00
TELEFONO	70,000.00
TARJETA CORPORATIVA	151,673.32
OTROS EGRESOS	
PRESTAMO BANCARIO (INTERESES)	73,732.17
COMPRA DE AUTO MENSUALIDAD Y ENG.	98,000.00
COMPRA DE MAQUINARIA MENS. Y ENG	823,600.00
SUMA DE EGRESOS	3,520,734.49
FLUJO DE EFECTIVO	-230,154.49
SALDO INICIAL	250,000.00
SALDO FINAL	19,845.51

NATALIA S.A. DE C.V	
FLUJO OPERATIVO A CORRTO PLAZO	
DEL MES DE NOVIEMBRE 1998	
	FEBRERO
INGRESOS	
COBRANZA DE CLIENTES	2,887,445.00
ANTICIPO DE CLIENTES	0.00
COBRO DE DOCUMENTOS DE CLIENTES	0.00
OTROS INGRESOS POR:	
PRODUCTOS FINANCIEROS	0.00
COBRO DE PRESTAMOS A DEUDORES	0.00
SUMA DE INGRESOS	2,887,445.00
EGRESOS	
PROVEEDORES	975,040.00
IMPUESTOS	712,000.00
SUELDOS	487,410.00
VALES DE DESPENSA	34,800.00
LUZ	25,200.00
TELEFONO	70,500.00
TARJETA CORPORATIVA	187,010.40
OTROS EGRESOS	
PRESTAMO BANCARIO(INTERESES)	165,952.23
COMPRA DE AUTO MENSUALIDAD NO. 2	28,000.00
COMPRA DE MAQUINARIA MENS. NO. 2	113,600.00
SUMA DE EGRESOS	2,799,512.63
FLUJO DE EFECTIVO	87,932.37
SALDO INICIAL	19,845.51
SALDO FINAL	107,777.88

NATALIA S.A. DE C.V

FLUJO OPERATIVO A CORRTO PLAZO

DEL MES DE DICIEMBRE 1998

	FEBRERO
INGRESOS	
COBRANZA DE CLIENTES	3,068,288.00
ANTICIPO DE CLIENTES	0.00
COBRO DE DOCUMENTOS DE CLIENTES	0.00
OTROS INGRESOS POR:	
PRODUCTOS FINANCIEROS	0.00
COBRO DE PRESTAMOS A DEUDORES	0.00
SUMA DE INGRESOS	3,068,288.00
EGRESOS	
PROVEEDORES	1,271,216.00
IMPUESTOS	632,900.00
SUELDOS	493,150.00
VALES DE DESPENSA	33,900.00
LUZ	25,200.00
TELEFONO	70,250.00
TARJETA CORPORATIVA	139,023.32
COMISION TARJETA	2,100.00
AGUINALDO	174,554.00
OTROS EGRESOS	
PRESTAMO BANCARIO(INTERESES)	171,000.54
COMPRA DE AUTO MENSUALIDAD Y ENG.	28,000.00
COMPRA DE MAQUINARIA MENS. Y ENG	113,600.00
SUMA DE EGRESOS	3,154,893.86
FLUJO DE EFECTIVO	-86,605.86
SALDO INICIAL	107,777.88
SALDO FINAL	21,172.02

Como se puede ver en los flujos mensuales reales, el pago de las tarjetas se hace después de un mes de haber hecho el gasto, si observamos la empresa en los tres últimos meses no podría pagar las erogaciones de los directores en ese momento por lo que la tarjeta nos da esa ventaja de pagarlos en el otro mes o dependería de la institución de crédito, que nos dieran otro plazo para pagarlas, por lo que concluimos que la tarjeta es una fuente de financiamiento a corto plazo.

No es la mejor ni la menos conveniente fuente financiamiento simplemente es una forma de allegarse de dinero cómodamente por la ventajas que ofrece

Así como tiene ventajas también se tienen desventajas. Por ejemplo si no se paga oportunamente nos podría costar mas caro este financiamiento y otras que ya se mencionaron.

CONCLUSIONES

La tarjeta de crédito ha tenido muchos avances desde su origen, por lo que en la actualidad, muchas personas cuentan con este crédito, debido a la facilidad de poder contar con efectivo en cualquier momento y lugar.

Como se pudo observar existen varios tipos de tarjetas de acuerdo las necesidades de los tarjetahabientes, por ejemplo para comprar ropa, viajes, comidas ect.

Con esto podemos decir que la tarjeta es un medio actual para realizar pagos en forma rápida y oportuna, ya sea de crédito, débito, la tarjeta de crédito es una fuente de financiamiento a corto plazo, y para poder aprovechar el financiamiento es necesario de no deja de pagar el crédito, por que podría ser inconveniente debido a que el país sufre de alzas en tasas de intereses, por lo que no es confiable dejar de pagar las tarjetas.

BIBLIOGRAFÍA.

1. Portillo Zarate, Eligio.
Financiamiento y Desarrollo de las Tarjetas de Crédito Bancarias en México.
Tesis profesional.
UNAM México. 1996.
2. Cipriano Ramírez, Ismael.
Estudio Jurídico sobre la Tarjeta de Crédito Internacional.
Tesis profesional.
IPN México. 1991.
3. Acevedo García, Fernando.
La Tarjeta de Crédito en México.
Revista ÉPOCA.
Junio. 1993.
4. Sánchez Herrero, Santiago.
La Experiencia Mexicana en Tarjetas de Crédito Bancarias.
Banco de México, S.A.
Noviembre. 1971.
5. Bauche Garciadiego, Mario.
Operaciones Bancarias.
Editorial Porrúa, S.A.
México. 1974.
6. Cortés Girón, Ramiro.
Las Finanzas Aplicadas y el Contador Público como Asesor Financiero.
Tesis Profesional.
IPN México. 1990.
7. Baz González, Gustavo.
Curso de Contabilidad de Sociedades.
Editorial Porrúa, S.A.
México. 1993.
8. Moreno Fernández, Joaquín A.
Las Finanzas en la Empresa.
Instituto Mexicano de Contadores Públicos.
Mexico. 1994.
9. Compilación Tributaria.
Dofiscal Editores.
México. 1998.

10. García Criado, Ma. de las Viñas.
Preminguel Roig, Nuria.
Diccionario de Sinónimos y Antónimos.
Editorial Planeta.
México. 1997.
11. Elizondo López, Arturo.
La Investigación Contable, Significación y Metodología.
Ediciones Contables Administrativas, S.A. de C.V.
México. 1992.
12. Leyes y Códigos de México.
Legislación Bancaria.
Editorial Porrúa, S.A.
México 1998.
13. Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.
Ediciones Delma, S.A. de C.V.
México. 1998.
14. Milán Núñez, Jaime.
Las Tarjetas son mal Negocio: Banqueros.
Revista Época.
Junio. 1993.