



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLÁN**

**CRÉDITO: OTORGAMIENTO Y REPERCUSIÓN EN LA
RECUPERACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR DE UNA S.A. DE C.V.**

TRABAJO PROFESIONAL

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN CONTADURÍA

P R E S E N T A:

GERARDO CAMACHO GRANADOS

ASESOR: LC ROLANDO SÁNCHEZ PELÁEZ

CUAUTITLÁN IZCALLI, ESTADO DE MÉXICO

2009



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.



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

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

ASUNTO: EVALUACION DEL INFORME
DEL DESEMPEÑO PROFESIONAL

DEPARTAMENTO DE
EXAMENES PROFESIONALES

DRA. SUEMI RODRIGUEZ ROMO
DIRECTOR DE LA FES CUAUTITLAN
P R E S E N T E

ATN: L. A. ARACELI HERRERA HERNANDEZ
Jefe del Departamento de Exámenes
Profesionales de la FES Cuautitlán

Con base en el art. 26 del Reglamento General de Exámenes y el art. 66 del Reglamento de Exámenes Profesionales de FESC, nos permitimos comunicar a usted que revisamos EL TRABAJO PROFESIONAL:

Créditos: Otorgamiento y Repercusión en la Recuperación de Cuentas por Cobrar de una S.A. de C.V.

que presenta el pasante: Gerardo Comacho Granados
con número de cuenta: 09907748-8 para obtener el título de :
Licenciado en Contaduría

Considerando que dicho trabajo reúne los requisitos necesarios, otorgamos nuestra ACEPTACION

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

Cuautitlán Izcalli, Méx. a 17 de Abril de 2009

PRESIDENTE	<u>MCE. María de la Luz Ramos Espinoza</u>	
VOCAL	<u>L.C. Rolando Sánchez Peláez</u>	
SECRETARIO	<u>C.P. Fausto Fermín González Camberos</u>	
PRIMER SUPLENTE	<u>M.A. Antonio Rangel Pineda</u>	
SEGUNDO SUPLENTE	<u>L.C. Rosa María Coronel García</u>	

DEDICATORIAS

La principal es para mis padres, que con su cariño, apoyo y paciencia supieron hacer de mí, la persona que soy en la actualidad, y gracias a ellos veo culminado un objetivo más en mi vida.

También dedico el presente trabajo a mi esposa y a mi hijo, los cuales son parte importante de la culminación de esta meta y el motor que me impulsa para cosechar nuevos triunfos.

AGRADECIMIENTOS

A mis hermanos por su apoyo incondicional, bastante y suficiente en los momentos necesarios. Se que el paso del tiempo solo logra unirnos mas a todos, independientemente de las ocupaciones de cada uno.

A mi Asesor: L.C. Rolando Sánchez Peláez, por brindarme su tiempo y apoyo en la realización de este proyecto, además de la enseñanza académica que me brindo en cada una de las clases que curse con el.

A la FES Cuautitlán por la formación profesional que me dio, y por que gracias a la FES-C mi preparación profesional y personal, para enfrentarme a la vida es más sólida.

A todos los profesores que me guiaron y me compartieron conocimientos y experiencias, que sirvieron para la realización de este trabajo y a su vez para la aplicación de los mismos en la vida laboral.

A Grupo PIQSA, ya que el apoyo brindado por cada una de las personas que laboran en la empresa, esta plasmado en la culminación de este trabajo. Y muy en especial al Ing. Luis Vargas Pérez.

A todas las demás personas que ayudaron voluntaria o involuntariamente a que este objetivo sea cumplido.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.	4
1.-DESEMPEÑO PROFESIONAL.	6
1.1. Historia Laboral.	6
1.2. Antecedentes de la empresa.	8
1.3. Estructura empresarial.	9
2.-OTORGAMIENTO DE CRÉDITOS.	11
2.1. Conceptos relevantes.	11
2.2. Funciones y planeación del departamento de crédito.	17
2.3. Importancia del crédito y sus políticas.	20
2.4. Documentos requeridos.	27
2.5. Operaciones financieras.	48
2.6. Investigación.	57
2.7. Cartas y documentos de resultados.	69
3.- RECUPERACIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR.	72
3.1. Reportes de cobranza.	72
3.2. Tratamiento y procesos aplicados a clientes morosos.	81
3.3. Registro contable y fiscal de las cuentas incobrables.	86
3.4. Documentación para garantizar el pago.	94
4.-ANÁLISIS Y DISCUSIÓN.	103
5.- RECOMENDACIONES Y CONCLUSIONES.	106
6.- BIBLIOGRAFÍA Y FUENTES DE INFORMACIÓN.	109

INTRODUCCIÓN

En la actualidad la tendencia de las operaciones mercantiles es entre otras, a realizar ventas a crédito, por varias razones, entre ellas los volúmenes de mercancía que se comercializan, la disponibilidad de efectivo por los clientes y por otra parte la manipulación y traslado del efectivo para realizar pagos.

Hablar de crédito es tener en cuenta el riesgo desde el punto de vista crediticio, es decir, asumir en quien vamos a confiar para prestar nuestro dinero o a quien vamos a entregar algún producto, creyendo en que el retorno; es decir el pago del crédito sea el esperado por nosotros.

Lo anterior va ligado íntimamente con la cobranza, o recuperación del dinero, el cual fue prestado al cliente por concepto de ventas a crédito. La cobranza consta de técnicas, políticas y procedimientos que los clientes deben conocer, además podemos decir que no existe cobranza sin acción, debemos tomar iniciativas y acciones encaminadas a la recuperación del dinero, aunque se conozcan las políticas, si no las aplicamos de nada servirán, es por esto que en el presente trabajo se buscará poner en practica toda la teoría como sea posible.

El otorgamiento de créditos y la recuperación de cartera juegan uno de los papeles más importantes dentro de la empresa, el otorgar el crédito te permite conocer a tus clientes y permitirles generar recursos con tu dinero lo cual constituye en cierta forma un valor agregado a sus finanzas. La recuperación de cartera es el motor de tu buena situación financiera, es la operación que te permite generar recursos para el movimiento de tu empresa.

La administración del crédito y las cobranzas además de ser importantes, se encuentra entre las actividades más difíciles de realizar. Las políticas y procedimientos utilizados para la concesión de los créditos, recaudación del dinero, los instrumentos que utiliza la empresa para ejercer un control efectivo sobre los créditos y las cobranzas, no son tareas fáciles, pero con una correcta adopción e implementación de estos, la efectividad en la recuperación será mayúscula.

La elaboración del presente trabajo es consecuencia de la revisión de libros, artículos de periódicos y revistas; pero en su gran mayoría de mi experiencia profesional. Con el principal objetivo de compartir las vivencias y los resultados obtenidos en una empresa real.

Esperando que parte de esta información sirva para el mejoramiento de sus organizaciones, presento el siguiente compilado de teoría y ejercicios prácticos para su consulta y aplicación.

Si existe alguien a quien esta información sea de ayuda, el objetivo será cumplido.

CAPÍTULO 1

DESEMPEÑO PROFESIONAL

Como parte del presente trabajo y con la intención de hacer de su conocimiento las bases que me respaldan, las cuales me permitirán tener credibilidad y su confianza. Les presentaré una reseña de mi experiencia y formación profesional, la cual me dan armas bastantes y suficientes para la realización efectiva del trabajo.

1.1. Historia Laboral:

Comenzaré diciendo que mi situación laboral se dio antes de decidir la carrera profesional que marcaría mi vida, empecé en un despacho contable llamado Guijon Sánchez y Asociados S.C. como mensajero a la edad de 18 años. Ingresé en el mes de mayo de 2002. Meses después se me presenta la oportunidad de ser auxiliar contable, ahí me di cuenta que la contabilidad me gustaba y decidí estudiar eso. Aun no entraba a la escuela cuando ya empezaba a tener relación con los cargos y abonos.

Después de unos años, dentro del mismo despacho, en el mes de marzo de 2005 se presenta la oportunidad de salir a trabajar a una empresa dedicada a la manufactura de muebles, Fine Tube and Technology S.A. de C.V. Ahí me desarrolle como encargado de Crédito y Cobranza de sucursales. Tiempo después se me asigna también la tarea de controlar el almacén de producto terminado, labores desarrolladas a la par, con las de crédito.

En el mes de diciembre de 2005 encontré otro trabajo, el cual como característica principal es que era de medio tiempo, que me permitía realizar mis trabajos escolares. Fue en un despacho en el que solamente dure algunos meses ya que en el mes de mayo de 2007 tuve la suerte de cambiarme de trabajo nuevamente.

Mi siguiente experiencia en el ámbito laboral, se dio nuevamente en un despacho contable denominado CONTAFAST S.C. el cual me permitió desarrollar mis capacidades y conocimientos en el área contable, lo anterior dicho, por que en este despacho solo se me asigna una empresa, a la cual se le prestaba el servicio de contabilidad dentro de sus instalaciones. Esta empresa es Promotora Industrial Química S.A. de C.V. que a partir de este momento denominare, para fines prácticos como PIQSA.

Después de un año completo de trabajar de esta manera, el administrador de la empresa mencionada me propone ser parte de su plantilla de trabajo, a lo cual acepto, y a partir del día 03 de julio de 2007 paso a ser parte de PIQSA. Mis nuevas tareas asignadas además de las anteriores eran principalmente las relacionadas a la cobranza y al crédito, las cuales enlistaré a continuación:

En crédito:

- Otorgamiento de crédito
- Investigación del cliente
- Referencias comerciales
- Autorización de pedidos

En cobranza

- Pronósticos de cobranza
- Gestión de cobro de difícil recuperación
- Reportes de cobro semanal y mensual
- Aplicación de cobro a las cuentas de clientes

Estas actividades conjugadas con algunas otras más, dedicadas a la contabilidad general es la labor que realizo en la empresa.

En los capítulos siguientes detallaré cada actividad, así mismo ilustraré con ejemplos, lo que en cada caso se sugiere hacer, para el correcto funcionamiento de las técnicas de cobro y de crédito. Cabe mencionar que no en todas la empresas funcionará del mismo modo, de nosotros depende la aplicación correcta de cada uno de los instrumentos de crédito y cobranza.

1.2. Antecedentes de la empresa

Promotora Industrial Química S.A. de C.V. es una empresa 100 % mexicana dedicada principalmente a la fabricación, distribución, y comercialización de productos químicos para la industria de la pintura. Desarrollando su propia tecnología, produciendo y sirviendo satisfactoriamente a las necesidades de los clientes de las industrias de Pinturas, Recubrimientos y Tintas.

Fundada en el año de 1982 se ha mantenido gracias al empeño, dedicación y buen manejo de sus accionistas y empleados, cabe destacar al Ing. Luís Vargas Pérez, pionero de la empresa y actual director general de la misma.

Promotora Industrial Química S.A. de C.V. se encuentra actualmente certificada con el ISO-9000, el cual indica y establece estándares de calidad, tanto en producto como en servicio, mismos que han permitido posicionar a la empresa como una de las más competitivas y líderes dentro de su mercado.

Teniendo como misión principal lo siguiente:

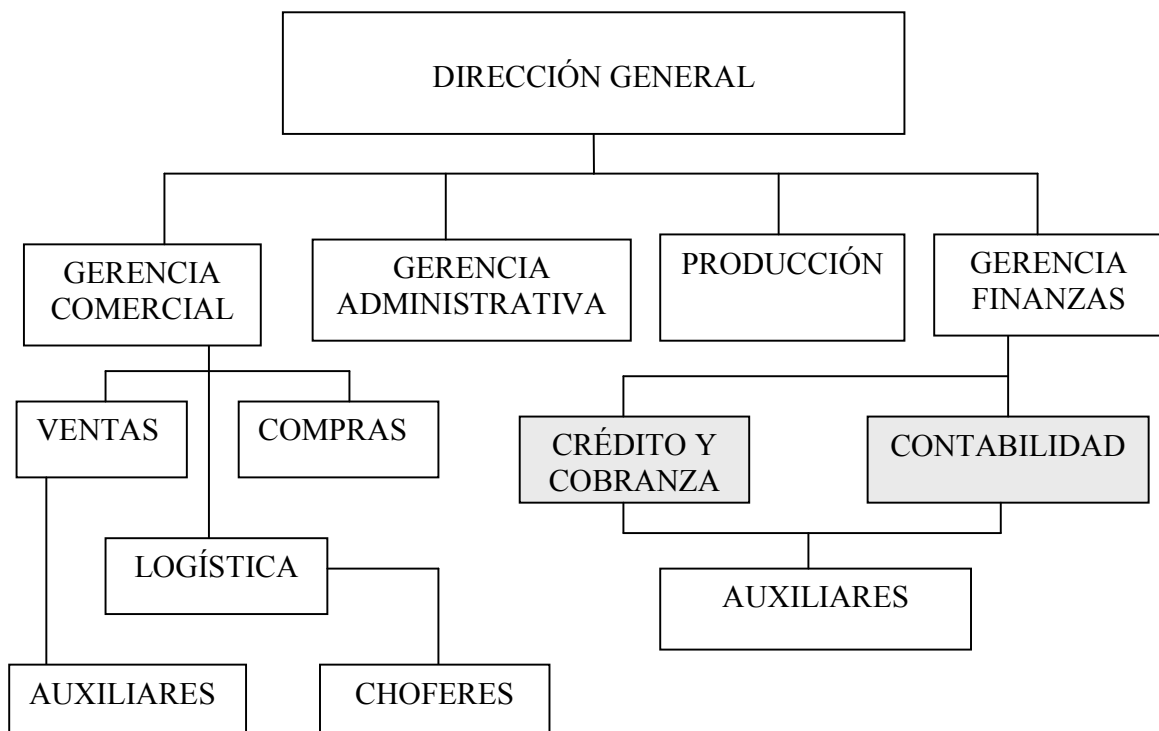
“Para PIQSA, sus clientes son lo más importante, por eso siempre estamos pendientes de sus necesidades, y queremos darles soluciones integrales a sus demandas de materia prima para la fabricación de recubrimientos y pinturas”.

Visión:

“La intensa dedicación y buen hacer de PIQSA han dado el fruto continuo de crecimiento que ha hecho a PIQSA líder en la industria de Recubrimientos. Desde 1982 nuestro objetivo principal es de mantener nuestro compromiso de calidad, innovación y estar siempre a su servicio.”

1.3. Estructura empresarial

Los cimientos sobre los cuales se sostiene la empresa en mención, no surgen de la nada, se dan a partir del compromiso de cada uno de sus empleados, guiados siempre por la experiencia y el saber de sus accionistas, si bien esta empresa no es grande en tamaño si lo es en aporte social y en trabajo para la gente, siendo así que a continuación les presento la estructura de la empresa reflejada por medio de un organigrama de puestos. Para mostrarles claramente cuales son los puestos de trabajo que hacen de Promotora Industrial Química, lo que es hoy en día.



Cabe mencionar, el lugar que ocupo dentro de esta empresa. Me ubico por debajo de la gerencia financiera, y controlo los departamentos de contabilidad y de crédito y cobranza, simultáneamente. El trabajo no es pesado ni laborioso, es por esa razón que me da tiempo suficiente para realizar las actividades correspondientes a los dos departamentos.

Para darnos una idea, de que es y quien es Promotora Industrial, compartiré parte de la cartera de clientes y proveedores con los que hasta ahora hemos entablado relaciones comerciales.

Clientes:

- ✓ Tintas Sánchez SA de CV
- ✓ Clariant México SA de CV
- ✓ Imperquimia SA de CV
- ✓ Alvamex SA de CV
- ✓ Productora Mexicana de Pinturas SA de CV
- ✓ Pinturas Atlas Marlux SA de CV
- ✓ Caminos y Puentes Federales de Ingresos y Servicios Conexos
- ✓ Pintura Optimus SA de CV
- ✓ Secretaría de la Defensa Nacional
- ✓ Sayer Lack Mexicana SA de CV

Proveedores:

- ✓ Clariant México SA de CV
- ✓ Nacional de Servicios Dargue SA de CV
- ✓ BASF México SA
- ✓ BASF Alemania
- ✓ Nuodex Mexicana SA de CV
- ✓ Akim de México SA de CV
- ✓ Estman Chemical Company
- ✓ Grupo Dermet SA de CV
- ✓ Quimidroga España
- ✓ Solvmex SA de CV
- ✓ Feinsa SA de CV

Esta lista solo muestra a los clientes y proveedores más significativos, de una cartera de clientes de mas de 100 y de proveedores de aprox. 50.

CAPÍTULO 2

OTORGAMIENTO DE CRÉDITOS

2.1 Conceptos Importantes

Para comenzar con este apartado, primeramente explicaré los conceptos más importantes y medulares del trabajo, por lo cual en este capítulo veremos el significado de los conceptos y su aplicación en el ámbito mercantil.

¿Qué es el crédito?

Etimológicamente la palabra crédito proviene del latín *creditum*, que significa, tener confianza, tener fe o confiar en algo.

De esto se desprende que es el término utilizado para referirse a las transacciones que implica una transferencia de dinero que debe devolverse transcurrido cierto tiempo, por tanto el que transfiere el dinero se convierte en acreedor y el que lo recibe en deudor.

En términos generales, puede decirse que el crédito es la transferencia de bienes que se hacen en un momento dado, por una persona a otra, para ser devueltos a futuro en un plazo señalado y generalmente con el pago de cierta cantidad por el uso de los mismos. Cabe aclarar que el crédito puede darse también en especie no solo en dinero.

Para el estudio de las operaciones comerciales, podemos decir que crédito es la transferencia de un bien a cambio de dinero, otorgado con confianza plena, que deberá cubrirse en determinado tiempo. Es decir utilizar el capital de otras personas en provecho propio.

La palabra confianza, una de las partes más estratégica del crédito, en materia comercial significa lo siguiente:

¿Qué es confianza?

Posibilidad, voluntad y solvencia de un individuo para cumplir una obligación. Estos puntos nos dan la seguridad de recuperar el dinero por la transferencia de un bien o servicio que hayamos vendido a crédito.

Para tener confianza en un individuo o ente mercantil tenemos que estudiar los tres puntos medulares de la definición que son: Posibilidades de pago, Voluntad para pagar y solvencia, las cuales desmenuzaremos y analizaremos por separado a continuación.

¿Qué es la posibilidad de pago?

Es el conocimiento que debemos tener de nuestros clientes; así como a sus medios económicos, para saber cuales son los riesgos que existen, al otorgarle crédito, y estar al tanto de lo que puede suceder para recuperar el dinero por la transferencia de un bien.

¿Qué es voluntad de pago?

Este término se refiere a la facultad de determinarse a hacer o no hacer, determinadas cosas.

En cuestiones comerciales se traduce como la certeza que tenemos, de que la empresa deudora, tenga a bien hacer, el pago del dinero por la venta de un bien.

¿Qué es solvencia?

Se refiere a la situación económica favorable para cumplir una deuda. La capacidad de pago que tiene la empresa deudora.

Así como se definen los componentes del crédito y palabras claves del mismo, también asentaré definiciones de los diferentes tipos de créditos que existen, los cuales a continuación se mencionan:

Créditos Comerciales:

Son aquellos que los fabricantes conceden a otros para financiar la producción y distribución de bienes.

Créditos a la inversión:

Demandados por las empresa para financiar la adquisición de equipo. También pueden financiar esas inversiones emitiendo bonos, papeles comerciales de empresas y otros instrumentos financieros, que por tanto, constituyen un crédito que recibe la empresa.

Créditos Bancarios:

Son los que conceden los bancos, y entre los que se podrían incluir los préstamos, créditos al consumo o créditos personales, que permiten a los individuos comprar bienes y pagarlos a plazos; créditos hipotecarios, destinados a la compra de bienes inmuebles, garantizando la devolución del crédito con la devolución del bien inmueble adquirido.

Créditos internacionales:

Son los que se conceden de un gobierno a otro o una institución internacional a un gobierno.

Otra parte medular de los créditos y que va ligado íntimamente, es la parte de la cobranza y recuperación del dinero, por lo cual se definen conceptos relacionados con este tema.

¿Qué es Cobranza?

Se entiende como la acción inmediata por la cual se pretende obtener la satisfacción de una obligación, cualquiera que fuese esta. Es decir es la acción de recoger o recolectar lo que aun se nos debe.

Cuentas por cobrar:

Constituye parte de los activos de una compañía. Corresponde a los derechos que tiene la empresa sobre sus clientes por ventas a crédito.

Pronósticos de cobro:

Estimación anticipada del valor de una variable, en este caso la variable es la recuperación del dinero, entonces concluimos que un pronóstico de cobro es la estimación anticipada de la recuperación de los créditos.

Considerando estos conceptos anteriores como los más importantes para su estudio, a continuación defino, algunos otros conceptos que nos encontraremos a lo largo del presente trabajo.

Evaluación del riesgo:

Es el proceso continuo que se lleva a cabo durante todas las fases de un análisis de otorgamiento de crédito para estimar el daño, pérdidas o perjuicio que puede traer como resultado la imposibilidad de pago.

Plazo de crédito:

Espacio de tiempo señalado entre empresas para realizar el pago en dinero, por la compra-venta de un bien o servicio. El cual varía dependiendo de las políticas de crédito y el historial crediticio de cada empresa.

Descuentos por pronto pago:

Reducción de la cantidad de dinero a pagar, por el cumplimiento oportuno y/o espontáneo de la deuda, antes de que el plazo de crédito sea cumplido.

Capacidad financiera de pago:

Esta es la cualidad que tiene la empresa para pago, basada principalmente en función de la liquidez, grado de capitalización, calidad de activos y pasivos

Investigación por referencias:

Método de búsqueda de información que se ocupa para otorgar un crédito, el cual consiste en preguntas y respuestas a diferentes personas o entes mercantiles, con los cuales la empresa solicitantes, ya haya tendido tratos comerciales, las respuestas apuntaran a una buena o mala imagen y manejo de la empresa.

Solicitud de crédito:

Documento en el cual el candidato, sujeto de crédito, informa al otorgador del mismo, datos suficientes para comenzar el estudio del crédito. Entre otras cosas, datos de los accionistas, información general, datos bancarios y comerciales.

Políticas de crédito:

Son lineamientos para determinar la elección de un crédito a un cliente, las normas la información y los análisis, que deben tomarse para el correcto desempeño del otorgamiento y recuperación oportuno del mismo.

Crédito incobrable.

Se refiere al no cumplimiento del acuerdo crediticio, es decir no se registra pago alguno transcurrido el tiempo pactado.

Facturas:

Una factura es un documento que respalda la realización de una operación económica. En otras palabras, una factura es el documento a través del cual una persona que vende puede rendir cuentas, de forma instrumentalizada, al contrato de compraventa comercial. Las facturas pueden crearse de contado o a crédito.

Pagaré:

Documento por el cual una persona o ente comercial, se compromete a pagar cierta cantidad de dinero a un acreedor en un tiempo determinado.

Documentos de identidad:

Mediante los cuales podemos identificar a los clientes solicitantes de crédito (credencial de elector, pasaporte, etc. para el caso de personas naturales y RFC en caso de empresas jurídicas)

Documentos de Ubicación:

Demuestra el lugar específico donde se puede ubicar a los solicitantes de crédito puede ser domicilio o centro de trabajo

Documentos de Ingresos:

Nos permitirá verificar los ingresos mensuales sobre los cuales los solicitantes de crédito podrán disponer para el pago de su cuota mensual.

Documentos de Patrimonio:

Mediante los cuales podrán sustentar la propiedad sobre inmuebles y / o vehículos (Facturas y Actas constitutivas)

Como podremos darnos cuenta mas adelante, estos conceptos se utilizaran de manera continua en el desarrollo del trabajo. En los temas y capítulos siguientes se verán aplicados algunos de los conceptos mencionados.

2.2. Funciones y planeación del departamento de crédito

Para comenzar con cualquier tipo de estudio o análisis lo primero que se tienen que hacer es una serie de preguntas, que en lo personal creo que se debe de aplicar en cualquier accionar de un ser humano. Conocer el ¿Para que?, el ¿Cómo?, y el ¿Por qué?, son respuestas que nos ayudarán a planear y por consiguiente a realizar de la mejor manera un trabajo.

La planeación es una parte estratégica de cualquier cosa, ya que te permitirá conocer los pasos a realizar para conseguir el objetivo deseado. En este caso y siguiendo la secuencia del trabajo del otorgamiento de un crédito lo primero que debemos hacer es planear el estudio crediticio y por consiguiente saber cuales son las funciones a desarrollar por cada departamento, y siendo aun mas especifico en el departamento de crédito.

La iniciación de la planeación radica en conocer primeramente las funciones del departamento las cuales detallo a continuación:

- Revisar las solicitudes de crédito nuevos, aumento de los márgenes de crédito de los compradores actuales o de antiguos clientes.
- Revisar los créditos registrados y determinar cual será la conducta que debe seguirse en relación a ellos
- Revisar los antecedentes o archivos de los créditos. No obstante algunas compañías tienen para tal efecto, departamentos especiales de cobranzas. (En la empresa referida para este trabajo, PIQSA, el departamento de crédito y el de cobranza se concentran en una misma área)
- Información sobre los créditos en general, lo que significa trabajos de distinto tipo acerca de toda clase de fuentes de documentos que pondrá al gerente de crédito en aptitud de cobrar o rechazar juiciosamente los títulos de que se trate.

- Prestación de servicios diversos a los compradores y manejo de las relaciones que median entre ellos y la empresa, de modo tal que permitan mejorar su situación crediticia y convertirlos en buenos clientes permanentes.
- Cooperar con el departamento de finanzas y de ventas en beneficio de la empresa y de su unificación progresista en la marcha de los negocios.

El departamento de crédito para llevar a cabo estos puntos primeramente debió haber hecho una estrategia de cómo cumplir los objetivos.

La planeación estratégica que necesitamos para realizar un estudio de crédito se basa en una serie de documentos, referencias e informes que nos arrojarán el resultado del análisis.

Planear entre otras cosas es intentar conocer al cliente por medio de datos que el mismo nos entregue, a continuación les enlistare una serie de pasos a seguir para comenzar con el estudio del cliente:

Como paso número uno, debemos tener una solicitud de crédito, es decir que el cliente quiera que le demos un crédito, dependiendo de sus necesidades y características.

La investigación del crédito se empieza a hacer por medio de entrevistas personales, correo postal, correo electrónico o teléfono de acuerdo con las políticas propias de una empresa. En PIQSA utilizamos todas las formas posibles pero nos enfocamos más en lo escrito y por medios electrónicos. Cualquiera que fuese los medios usados, el solicitante es requerido para proporcionar información al departamento de crédito con el fin de que le sea autorizado.

La información requerida es un formulario que varía de acuerdo con el tipo de crédito y la política de la empresa, para que la conozcan mejor mas adelante encontraremos el formulario que en PIQSA se utiliza el cual nos ha dado resultados muy satisfactorios ya que creemos que es un formulario muy completo que nos permite conocer, al cliente de una manera muy fácil.

Como paso consecutivo tenemos que conocer de forma personal al cliente, el cual nos permitirá saber las verdaderas intenciones al requerir el crédito, cabe mencionar que este método no es muy recomendado para clientes que solicitan el crédito por primera vez, es más recomendable para renovar un crédito, una cuenta a plazos o un préstamo.

Antes de terminar con el análisis debemos dar a conocer al cliente las políticas y condiciones exactas en las que se concederá el crédito. Esta es la mejor forma de evitar discrepancias futuras.

Las referencias mercantiles se pueden planear siempre y cuando ya sean conocidos datos del cliente, estas referencias darán impresiones ya sean buenas o malas para continuar el trámite.

Una vez ya obtenidos y realizados los pasos anteriores la siguiente tarea es validar esta información, Lo cual logremos investigando en las oficinas de gobierno correspondiente, en el caso de datos notariales o legales, investigando la legitima constitución de la empresa en el Registro Publico de la Propiedad y el Comercio. Y así con cada dato que necesitemos corroborar.

Al comprobar los datos ya mencionados ultimaremos la investigación anexando datos financieros y económicos del cliente que los sabremos analizando sus estados financieros y sus cuentas bancarias.

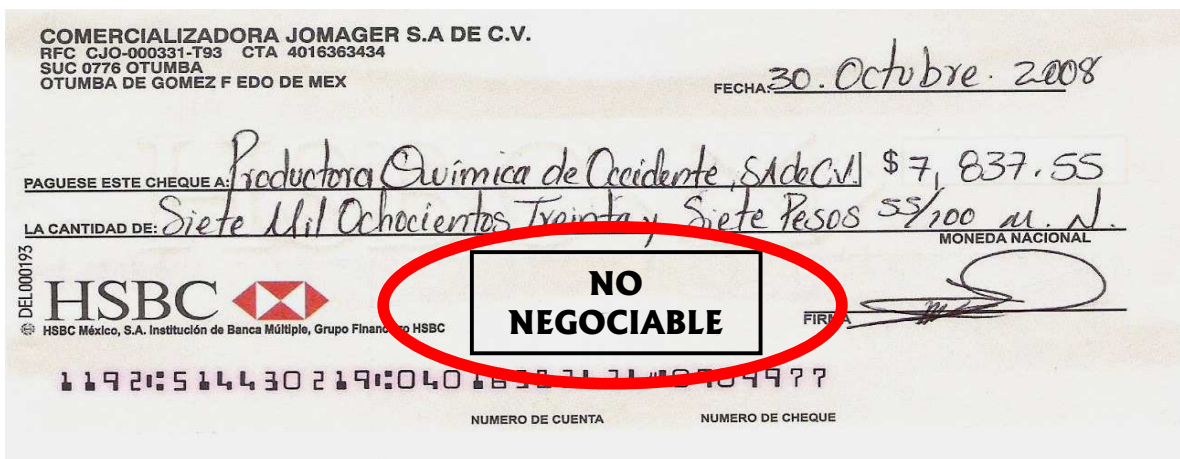
Por último, el paso final de la planeación es la recomendación de clasificar las cuentas en las que acomodaremos a nuestro cliente analizado. Es decir, si lo pondremos como cliente preferente que tienen crédito ilimitado, o como cliente con límite de crédito de 100,000.00 pesos y así sucesivamente o en una clasificación que la empresa misma considere necesaria para el mejor desarrollo de la política de crédito.

2.3. Importancia del crédito y sus políticas

La importancia del crédito ha aumentado en los últimos años a medida que se van realizando más transacciones mediante operaciones de crédito y cada vez menos con dinero en efectivo.

El manejo de una política de crédito, sin duda alguna trae consigo una serie de ventajas, las cuales vuelven importante el hecho de adquirir una estrategia adecuada a sus necesidades y capacidades

Una de las ventajas es que la utilización de créditos, también permite utilizar operaciones complejas, que llevan a cabo las empresas modernas, sin necesidad de utilizar dinero en efectivo. Las operaciones se llevan a cabo mediante documentos escritos entre los que destacan los pagares de empresas, ordenes de pago, cheques. Estos son en general títulos y valores que por ley pueden transferirse al igual que el dinero. Cuando el usuario de un título no desea que el acreedor sea una persona distinta a la que ha designado el documento, escribe sobre este la anotación “no negociable” de forma que el título no sea transferible. Tal como lo muestra la siguiente imagen.



Otra de las ventajas que presenta el crédito, radica en el fortalecimiento del valor de la empresa, ya que si bien, no se tiene el dinero de forma líquida o de inmediata recuperación, se poseen cuentas por cobrar, las cuales en determinados momentos serán liquidez para la empresa y permitirán afrontar los compromisos de la misma.

También podemos hacer que nuestros clientes tengan desarrollo, ya que estaríamos financiando sus operaciones, consecuentemente tendremos clientes cautivos, fieles y frecuentes. Lo cual incrementará los niveles de ventas seguras y así mejores dividendos.

Lo anterior puede aplicarse de mejor manera en clientes pequeños y medianos dadas las condiciones de sus créditos mercantiles.

Aunque el departamento de crédito es una dependencia de la Gerencia de Tesorería o Finanzas, es de gran importancia para distintas áreas, tanto para la Gerencia Comercial como para producción, ya que esta marca hasta cierto punto las ventas las cuales son parte fundamental de cualquier negocio.

Las políticas de crédito establecen lineamientos para determinar si se otorga un crédito a un cliente y por cuanto se le concede. La empresa no solo debe ocuparse de establecer las normas de crédito sino en aplicarlas correctamente en la toma de decisiones. Además la empresa debe impulsar el desarrollo de las fuentes de investigación de crédito y de los métodos de análisis de dicha información.

Cada uno de los aspectos de la política es importante para la administración eficaz de las cuentas por cobrar, una aplicación errónea de una buena política, o la adecuada instrumentación de una ineficiente política nunca producirá resultados óptimos.

Dentro de las políticas a seguir debemos considerar los periodos promedios de cobranza que dependen en parte de las condiciones económicas y en parte de un conjunto de factores que son controlables para la empresa. Las principales variables para la política incluyen:

- Las normas de crédito o el riesgo máximo aceptable de las cuentas de crédito.
- Los términos de crédito que incluyen el plazo de tiempo durante el cual se concede el crédito denominado periodo de crédito y el porcentaje de descuento por pronto pago
- La política de cobranza de la empresa

Las políticas se formulan considerando el tamaño de negocio, tipo de producto y riesgo de crédito. Para poner en práctica una política de crédito debe contar con los recursos financieros necesarios.

Los recursos financieros de una empresa establecen los términos de pago para todos los clientes que soliciten crédito. En PIQSA las políticas de crédito que seguimos se marcan con una especie de clave, por ejemplo 2/10 neto -30 lo que significa que el cliente tendrá un descuento del 2% si se paga dentro de los diez días siguientes a la iniciación del periodo de crédito, si el cliente no aprovecha el descuento deberá pagar el total de la factura en el periodo de 30 días, el cual comprende su crédito.

Algunas de las políticas que tenemos en PIQSA para la cobranza y los créditos son:

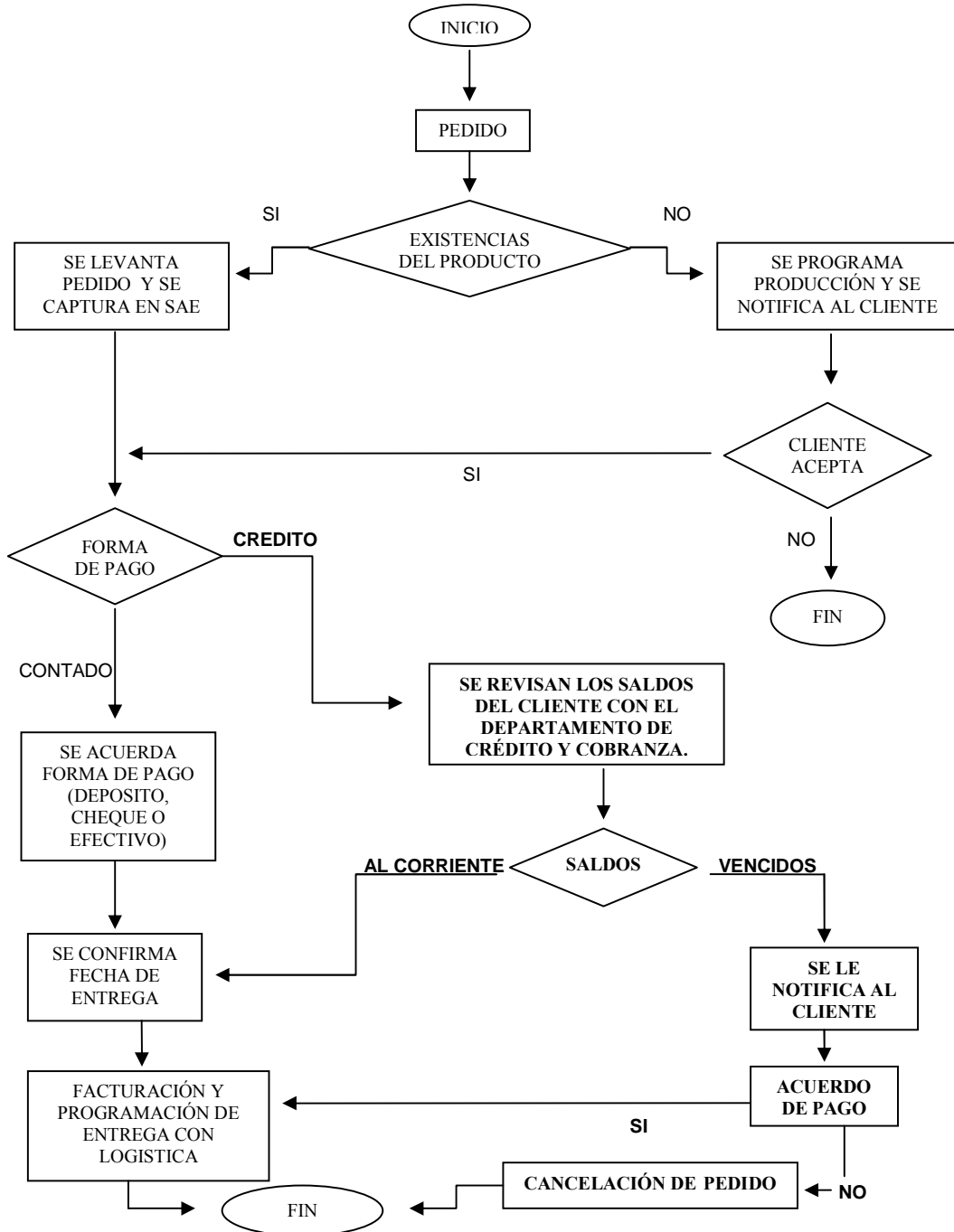
- ❖ Descuento por pronto pago 2%
- ❖ Descuento por pago de contado 3%
- ❖ Descuento por volumen anual (este descuento se ocupa de manera individual a cada cliente, no es general)
- ❖ Bonificación por rebase de récords de compra de material (esta bonificación solo se da en material y es de manera individual por cliente)
- ❖ Periodos de descuento por pronto pago a 10 y 20 días.
- ❖ Periodo de créditos a 30, 45 y 60 días

Las política de ventas se relacionan con las de crédito y otros departamentos, en la siguiente figura se mostrara como en PIQSA el flujo de la venta, el crédito y otros departamentos se enlazan para que al final se pueda prestar el mejor servicio al cliente y seguir obteniendo resultados óptimos.



PROMOTORA INDUSTRIAL QUÍMICA SA DE CV

Diagrama de Flujo del Proceso de Ventas



Conociendo las políticas, las funciones y teniendo la planeación del crédito, lo siguiente es innovar y revisar lo antes mencionado. Irónicamente las personas de negocios instan en realizar reportes mensuales, como los estados financieros, también de forma semanal como los informes de ventas etc. Y piensan que una política de crédito es solo para establecerse una sola vez.

Esto indudablemente constituye un gran error, lo que se debe hacer es revisar periódicamente sus políticas de crédito; es decir:

- Trimestral
- Semestral
- Anualmente

Esto debido a que constantemente hay cambios, tanto en el ambiente interno como en el externo. Ambiente interno hace referencia a las finanzas de la empresa, a la cartera vencida, a las cuentas por cobrar etc. El ambiente externo maneja los cambios sustanciales que hay en el mercado y en la economía del país, entiéndase como variable en tasas de interés, tipos de cambio etc.

Algunos otros factores tanto internos como externos que obligan a revisiones periódicas de las políticas de la empresa, en cuestión de otorgamientos de crédito son las siguientes:

- ✓ Las políticas de crédito de la competencia
- ✓ Redituabilidad
- ✓ Flujo de efectivo
- ✓ Total de cuentas incobrables
- ✓ Promedio de antigüedad de cuentas pendientes
- ✓ Volumen de ventas
- ✓ Quejas internas y externas acerca del sistema de cuentas por cobrar
- ✓ Cambios de personal.

Las condiciones específicas de cambios pueden darse de manera negativa o positiva, por lo que darán como resultado facilitar o restringir la disponibilidad del crédito.

Para poder saber con que frecuencia debemos o podemos innovar las políticas, nos corresponde medir la efectividad de la misma.

Un método muy practico para medir y que le evitara muchas complicaciones, es simplemente evaluar el grado de liquidez inmediata y la ausencia de cuentas incobrables de su negocio y eso le dará como respuesta el grado de efectividad de su política y de su departamento de crédito.

Sin embargo este tipo de sistema, en algunos casos no es lo más conveniente, pues también pueden evitar posibles ganancias. Si una compañía quiere tener éxito deberá ir más allá de las cosas seguras.

Evalúe su sistema de cuentas por cobrar y coedito como un todo. Existen diversos factores que le ayudaran a medir la efectividad de un programa de cuentas por cobrar, tales como:

- ❖ El porcentaje que representan las cuentas incobrables en la empresa
- ❖ El porcentaje que representan las cuentas incobrables en las cuentas por cobrar
- ❖ Perdidas totales de dinero
- ❖ Numero de cuentas rebajadas
- ❖ Total de cuentas rebajadas (en dinero)
- ❖ Porcentaje que representan las cuentas rebajadas sobre las cuentas por cobrar
- ❖ Promedio de las cuentas por cobrar
- ❖ Promedio de antigüedad de las cuentas por cobrar

Todas estas formas para medir la efectividad de un programa de cuentas por cobrar pueden combinarse al realizar un análisis mas detallado, utilícelas para comparar sus

registros con los promedios de la industria, con las cifras de sus competidores y con las cifras de otras compañías locales, en caso de conocer estos datos.

Sin embargo estas medidas en algunos casos no son suficientes, el objeto del análisis es determinar las utilidades generadas como resultados de sus políticas de crédito y de cobranza.

El objetivo principal al establecer una política de crédito y de revisarla es conocer o por lo menos acercarnos a la respuesta de las siguientes preguntas, con la finalidad de saber como estamos en la empresa o que es lo que tenemos que hacer para generar más utilidades con la implementación de tal o cual política.

- ¿Qué porcentaje de mis ventas son a crédito?
- ¿Cuánto se reducirá mi porcentaje de ventas si dejo de dar crédito?
- ¿Qué porcentaje de mis ventas perdería si elimino o restrinjo el crédito?
- ¿Qué porcentaje de mis ventas perdería si solo otorgo créditos que representen bajo riesgo?
- ¿Qué porcentaje de mis ganancias provienen de la venta a crédito?
- ¿Qué porcentaje de mis ganancias perdería si elimino o restrinjo mis ventas a crédito?
- ¿Qué porcentaje de mis ganancias perdería si solo acepto créditos que representen bajo riesgo?

Y probablemente la pregunta más importante de todas:

- ¿Cuáles son los objetivos de medición que debería establecer con el fin de maximizar mis utilidades?

No existen respuestas fáciles para la mayoría de estas preguntas, sin embargo ignorarlas es tomar la salida mas corta. Hay que emplearnos en tratar de buscar cada día la mejor respuesta y esto nos ayudara a mejorar las políticas de crédito de nuestras empresas. ¿Tú ya empezaste...?

2.4. Documentos Requeridos

Para realizar un buen estudio de crédito, las empresas deben ser evaluadas e investigadas desde varios sectores, tales como son legales, comerciales, financieros, entre otros. Las decisiones de crédito no deben basarse exclusivamente en alguno de los puntos analizados, sino que debe buscarse interrelación y congruencia entre los factores y así conciliar el punto de vista para llegar a una decisión.

En este apartado conoceremos los formatos y documentación, que en PIQSA ocupamos para el análisis de una empresa. Mas adelante veremos la implementación y operaciones para el estudio y aun más adelante los resultados obtenidos.

Los elementos de análisis que deban considerarse en operaciones de estudio de créditos, seguramente no serán los mismos para las distintas empresas, algunos excederán y en otras tantas serán insuficientes. Por esto mismo los lectores deberán tomar como referencia las partes que sean de utilidad para cada una de las distintas empresas, y así simplificar las investigaciones. Teniendo siempre en cuenta las necesidades que amerite cada caso.

Cabe mencionar que los documentos que veremos a continuación son de la empresa Promotora Industrial Química S.A. de C.V. y que será a esta misma a la que aplicaremos el análisis correspondiente, para fines prácticos y algunos de confidencialidad, se modificaran en algunos casos cifras económicas.

Para comenzar un estudio de crédito necesitamos primeramente conocer la **solicitud de crédito**, la cual nos permitirá saber las intenciones de la persona solicitante, el formato debe contener información general, información de directivos y accionistas, referencias comerciales entre otros datos, para entenderlo mejor les presento el formato de solicitud de crédito que se utiliza en PIQSA:



PROMOTORA INDUSTRIAL QUIMICA SA DE CV

FAVOR DE LLENAR EL SIGUIENTE FORMULARIO Y ENVIARLO VIA FAX AL **53610449 - 53618997** o POR E-MAIL A LA DIRECCION DE CORREO SIGUIENTE: gerardoc@piqsa.com

Al proporcionar de forma completa la información requerida, Usted tendrá el beneficio de recibir por correo electrónico o fax, el informe comercial y el resultado.

I. INFORMACION GENERAL

Nombre de la Compañía: _____
Dirección: _____
Correo Electrónico: _____
Página Web: _____ Teléfono: _____
Fecha de Constitución (Fundación): _____
¿Ha operado anteriormente bajo una Razón Social diferente a la actual (S/N)? _____
Nombre: _____
Desde que fecha: _____

II. DIRECTIVOS:

Nombre: _____	Cargo: _____
Nombre: _____	Cargo: _____
Nombre: _____	Cargo: _____
Nombre: _____	Cargo: _____

III. ACCIONISTAS:

Nombre: _____	Porcentaje: _____	%
Nombre: _____	Porcentaje: _____	%
Nombre: _____	Porcentaje: _____	%

IV. CAPITAL SOCIAL Y R.F.C.

Capital Social: _____ R.F.C. _____



PROMOTORA INDUSTRIAL QUIMICA SA DE CV

V. ACTIVIDAD

Actividad de la
Compañía: _____

En caso de Comercializar, la actividad la realiza
al:

Mayorero Menudeo

Importa n % _____ De qué país(es): _____

Exporta n % _____ A qué país(es): _____

¿Existe alguna Compañía Matriz? _____ (Nombre / Ciudad): _____

¿Existe alguna Compañía Filial? _____ (Nombre / Ciudad): _____

¿Existe alguna Compañía Subsidiaria? _____ (Nombre / Ciudad): _____

Número Total de Empleados: _____ ¿Cuántos en la dirección señalada? _____

¿Qué se ubica en la dirección proporcionada anteriormente?

Oficinas Generales: Dirección Fiscal: Planta: Punto de Venta:

Bodega Otro: _____

Superficie Aprox. del Inmueble: _____ m2 Propio: Rentado:

¿Existen Sucrales? _____ ¿Cuántas? _____ ¿En qué Ciudades? _____

VI. REFERENCIAS BANCARIAS:

1) Banco y Sucursal: _____	Ciudad: _____
Tel.: _____	No. de cuenta: _____ Ejecutivo de Cuenta: _____
2) Banco y Sucursal: _____	Ciudad: _____
Tel.: _____	No. de cuenta: _____ Ejecutivo de Cuenta: _____



PROMOTORA INDUSTRIAL QUIMICA SA DE CV

VII. REFERENCIAS COMERCIALES (Principales Proveedores):

1) Compañía: _____ Ciudad: _____ Tel.: _____ Negocian desde: _____ Contacto: _____
2) Compañía: _____ Ciudad: _____ Tel.: _____ Negocian desde: _____ Contacto: _____
3) Compañía: _____ Ciudad: _____ Tel.: _____ Negocian desde: _____ Contacto: _____
4) Compañía: _____ Ciudad: _____ Tel.: _____ Negocian desde: _____ Contacto: _____



PROMOTORA INDUSTRIAL QUIMICA SA DE CV

VIII. INFORMACION FINANCIERA

FAVOR DE EXPRESAR LAS CIFRAS EN MILES

Tipo de Moneda: MXP USD EUR OTRA: _____

Ultimo Cierre Disponible 2008
Acumulado al Mes:

2007

ESTADO DE RESULTADOS:

Ventas: _____
Costo de Ventas: _____
Resultado Bruto: _____
Gastos de Venta: _____
Gastos de Administración: _____
Resultado de Operación: _____
Gastos Financieros: _____
Productos Financieros: _____
Resultado Financieros: _____
Otros Productos: _____
Otros Gastos: _____
Resultados antes de Impuestos: _____
PTU / Otros Impuestos: _____
Resultado Neto: _____

BALANCE GENERAL

ACTIVO CIRCULANTE

Efectivo e Inversiones Temporales: _____
Clientes: _____
Deudores y Documentos por Cobrar: _____
Otros Documentos por Cobrar: _____
Inventarios: _____
Otros Activos Circulantes: _____
Total de Activo Circulante: _____

ACTIVO FIJO

Inmuebles (Neto): _____
Maquinaria y Equipo (Neto): _____
Otros Activos Fijos (Neto): _____
Total de Activo Fijo: _____
TOTAL ACTIVO: _____

4/6



PROMOTORA INDUSTRIAL QUIMICA SA DE CV

IX. INFORMACION FINANCIERA

FAVOR DE EXPRESAR LAS CIFRAS EN MILES

2007

Ultimo Cierre Disponible 2008 Acumulado al Mes:

PASIVO A CORTO PLAZO

Proveedores: _____

Acreedores: _____

Préstamos Bancarios (Corto Plazo): _____

Impuestos por Pagar: _____

Otros Pasivos Corto Plazo: _____

Total de Pasivo Corto Plazo: _____

PASIVO A LARGO PLAZO

Otros Pasivos a Largo Plazo: _____

Pasivos Bancarios Largo Plazo: _____

Total de Pasivo a Largo Plazo: _____

TOTAL PASIVO: _____

CAPITAL CONTABLE

Capital Social: _____

Reserva Legal: _____

Resultado del Ejercicio Anterior: _____

Resultados Acumulados: _____

Resultado del Ejercicio en Curso: _____

Otras Cuentas de Capital: _____

TOTAL CAPITAL CONTABLE: _____

INSTRUCCIONES: Marque con una "X" la opción que corresponda.

Información Financiera Auditada:

2006	SI		NO	
2007	SI		NO	

Nombre de quién audita el último ejercicio completo: _____



PROMOTORA INDUSTRIAL QUIMICA SA DE CV

X. PODERES Y SEGUROS

Personas autorizadas para suscribir títulos y operaciones de Crédito:

Nombre: _____ Cargo: _____
Nombre: _____ Cargo: _____
Nombre: _____ Cargo: _____

Cobertura de la Póliza de Seguros: Amplia Robo Incendio Sismo Otra: _____
Cía. de Seguros: _____ Suma Asegurada _____ No. de Póliza: _____

MUCHAS GRACIAS POR SU PRONTA RESPUESTA

Este formato nos ha dado buenos resultados ya que con este formato conocemos ampliamente al solicitante.

Parte de la información que contienen las fracciones No. I, III, IV, y V la podemos corroborar con el **acta constitutiva** de la empresa, el cual es un documento legal que nos permitirá conocer los datos que dieron inicio para la formación de la sociedad solicitante. (En el capítulo de resultados veremos la investigación del acta constitutiva en el Registro Publico de la Propiedad y el Comercio)

El acta que a continuación veremos no esta completa, ya que para fines prácticos solo mostrare las hojas donde aparece la información, que para el estudio del crédito consideramos de mayor importancia,

Notaria 42
Distrito Federal

VOLUMEN 985
- 49,135-

CUARENTA Y NUEVE MIL CIENTO TREINTA Y CINCO.

En la ciudad de México, a los diecisiete días del mes de diciembre de mil novecientos ochenta y uno, Yo, el Licenciado Salvador Godínez Viera, notario número cuarenta y dos del Distrito Federal, hago constar, el CONTRATO DE SOCIEDAD MERCANTIL, que formalizan los señores:

1.-	JUAN PEREZ PEREZ
2.-	GUADALUPE PEREZ PEREZ
3.-	JOSE PEREZ PEREZ
4.-	RAUL PEREZ PEREZ
5.-	MARIA PEREZ PEREZ

ACCIONISTAS

Al tenor de las cláusulas que siguen y para lo cual obtuvieron el permiso correspondiente de la Secretaría de Relaciones Exteriores que en este acto exhiben, mismo que protocolizo, agregándolo al legajo del apéndice de esta escritura marcado con la letra "A", y que se insertará al final de este mismo instrumento.

FECHA DE CONSTITUCION

Nombre y tipo de sociedad

-----CLASULAS.-----
-----CAPITULO I.-----

----- DE LA DENOMINACION, DOMICILIO, OBJETO Y DURACION. -----
PRIMERA.- Se constituye una Sociedad Anónima de naturaleza mercantil, de acuerdo con las Leyes de la República Mexicana, que se denominará "PROMOTORA INDUSTRIAL QUIMICA", esta denominación irá siempre seguida de las palabras "SOCIEDAD ANONIMA" o de su abreviatura "S.A." -----

DOMICILIO Y OBJETO SOCIAL

SEGUNDA.- El domicilio social de la sociedad será la ciudad de México, Distrito Federal, pero podrá establecer sucursales o agencias y elegir domicilios convencionales en cualquier otro lugar de la República Mexicana o del extranjero. -----
TERCERA.- Los objetos de la sociedad son: Compra-venta, importación, exportación, comisión, consignación, representación, distribución y fabricación de productos químicos y la realiza

DURACIÓN DE LA SOCIEDAD

CUARTA.- La duración de la sociedad será de NOVENTA Y NUEVE AÑOS, contados desde la fecha de esta escritura. -----

VALOR DE LAS ACCIONES

-----CAPITULO II.-----
----- DEL CAPITAL SOCIAL Y DE LAS ACCIONES. -----

QUINTA.- El capital social de la sociedad es la cantidad de QUINIENTOS MIL PESOS, MONEDA NACIONAL. -----

SEXTA.- El capital social se dividirá en QUINIENTAS ACCIONES-AL PORTADOR, con valor nominal de MIL PESOS, cada una, las cuales estarán representados por títulos impresos que podrán comprender una acción o grupo de dos o más acciones. -----

SEPTIMA.- Los títulos de las acciones se tomarán de libros tomarios, llevarán numeración progresiva y las firmas autógrafas del Administrador General, y en su caso, de dos de los Consejeros; deberán llenar los requisitos establecidos en el artículo ciento veinticinco de la Ley General de Sociedades Mercantiles y contendrá inserta la cláusula octava. -----
Salvo en caso de que llegaren a emitirse legalmente acciones de diversa serie, por razón de preferencia o de diversa participación en los dividendos o por otros conceptos, todas las acciones confieren a sus tenedores los mismos derechos e imponen las mismas obligaciones. -----

FACULTADES DEL ADMINISTRADOR

--- DEBIENDO SER EL ADMINISTRADOR DE NACIONALIDAD MEXICANA, ASI COMO LA MAYORIA DE LOS CONSEJEROS, O DEBERAN TENER EN SU CASO LA CALIDAD DE INMIGRADOS. ---
--- FACULTADES.- El Administrador General o el Consejo de Administración, tendrá a su cargo los negocios de la sociedad y llevará a cabo todas las operaciones, actos y contratos que se relacionen con el objeto de la sociedad y representará a la misma, ante toda clase de Autoridades Administrativas y Judiciales, con facultades de apoderado general, para actos de dominio, de administración y para pleitos y cobranzas, en los términos de los tres primeros párrafos del artículo dos mil quinientos cincuenta y cuatro del Código Civil para el Distri

PODERES DE FUNCIONARIOS

I).- Se acordó designar como ADMINISTRADOR UNICO de la Sociedad al señor JUAN PEREZ PEREZ con todas las facultades a que se refiere esta escritura en su cláusula décima. ---
II).- Se acordó designar como COMISARIO de la sociedad al señor Ingeniero LUIS VARGAS PEREZ, a quien se le tiene por aceptado el cargo en virtud de noticias recibidas al efecto, junto con su caución. ---
III).- Se acordó que los funcionarios nombrados depositasen cada uno la cantidad de mil pesos, moneda nacional, para garantizar su manejo y en ejecución de este acuerdo, las personas designadas depositaron en la caja social dicha cantidad. ---
IV).- Se acordó que los ejercicios sociales se cuenten del primero de enero al treinta y uno de diciembre de cada año, con excepción del primero que se contará de la fecha de firma de esta escritura al treinta y uno de diciembre del presente año. ---
V).- Se autoriza al señor Licenciado Salvador Godínez Viera, para que gestione todo lo referente a la inscripción de la presente escritura en el Registro Público del Comercio correspondiente y para que promueva las diligencias judiciales respectivas y represente en ellas allos a la sociedad, pudiendo sustituir dichas facultades en la persona que juzgue conveniente. ---

Como se puede apreciar solamente se revisan algunos puntos medulares que nos marcan la constitución de la empresa. Si hubiese algún tipo de poder conferido después de la constitución de la empresa, también vale la pena revisarlo como a continuación se detalla

LIC. J. CLAUDIO IBARROLA MURO

NOTARIO PUBLICO NUM. 9
TLALNEPANTLA, ESTADO DE MEXICO



----- INSTRUMENTO NUMERO OCHENTA Y SEIS MIL QUINIENTOS
----- VEINTISIETE. -----
----- VOLUMEN NUMERO MIL SETECIENTOS VEINTISIETE -----
----- FOLIO 032 -----

FECHA Y
NOTARIO

----- En la Ciudad de Tlalneptla, Estado de México, a los -
once días del mes de abril de mil novecientos noventa y
seis, YO, LICENCIADO J. CLAUDIO IBARROLA MURO, NOTARIO
PUBLICO NUMERO TRES de este Distrito, hago constar: -----

- A).- LA PROTOCOLIZACION DE ACTAS DE ASAMBLEAS GENERALES ORDINARIAS DE ACCIONISTAS DE "PROMOTORA INDUSTRIAL QUIMICA", SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE, de fechas veinte de febrero de mil novecientos noventa y dieciséis de agosto de mil novecientos noventa y cuatro, y -----
- B).- La designación de Administrador Unico de la Sociedad, solicitud de los Delegados Ejecutores de dichas asambleas los señores JUAN PEREZ PEREZ y LUIS VARGAS PEREZ respectivamente, de conformidad con los siguientes antecedentes y cláusulas: -----

LIC. J. CLAUDIO IBARROLA MURO

NOTARIO PUBLICO NUM. 9
TLALNEPANTLA, ESTADO DE MEXICO



PODER
CONFERIDO

ASUNTO NUMERO TRES: Se designa como nuevo Administrador Unico de la Sociedad al señor LUIS VARGAS PEREZ, quien en el desempeño e su cargo tendrá todas y cada una de las facultades, poderes y atribuciones que señala la Ley General de Sociedades Mercantiles para los de su clase y especialmente los de la cláusula décima novena de los estatutos sociales. El interesado salvó su voto al momento de la votación. -----

El señor LUIS VARGAS PEREZ, acepta el cargo y protesta su fiel y leal desempeño caucionando su manejo en los términos de los estatutos sociales. -----

ASUNTO NUMERO CUATRO: Esta Asamblea General Ordinaria de Accionistas como Organo Supremo de la Sociedad y con fundamento en el artículo ciento setenta y ocho de la Ley General de Sociedades Mercantiles, acuerda en este acto que las resoluciones que aquí adopta, se cumplan por el señor LUIS VARGAS PEREZ, a quien para tales fines designa expresamente, a cuyo efecto enunciativa y no limitativamente queda facultado y deberá proceder a protocolizar ante Notario Público el acta que de esta asamblea se redacte, a otorgar y formalizar los actos jurídicos que en ella se contienen y así lo requieran y a realizar cualesquier otro trámite administrativo o judicial ante la autoridad competente en relación con los acuerdos adoptados por la asamblea. -----

Para corroborar los datos ya mencionados debemos pedir necesariamente una identificación de la persona que será el responsable de la empresa deudora, es por esto, que necesitamos la **identificación oficial del representante legal** de la empresa.



La empresa también debe presentar la **inscripción en el RFC con el formato R1 y/o sus modificaciones**. En la figura siguiente se muestra un ejemplo del formato R1, también conocido como alta en hacienda.

FORMULARIO DE REGISTRO

SELO DEL RELOJ FRANQUEADOR: R1P1961 124 R-1

ANTES DE INICIAR EL LLENADO, LEA LAS INSTRUCCIONES DEL REVERSO.

ADMINISTRACION LOCAL DE RECAUDACION: TLALNEPANTLA

1 CPH

2 REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES

PIQ 820111 UX4

INDICAR CON "X" PERSONA FISICA PERSONA MORAL SI EL TRAMITE ES: NORMAL COMPLEMENTARIO

DATOS GENERALES DEL CONTRIBUYENTE

3 APELLIDO PATERNO, MATERNO Y NOMBRE(S), O DENOMINACION O RAZON SOCIAL
PROMOTORA INDUSTRIAL QUIMICA, S.A. DE C.V.

4 DOMICILIO FISCAL O DOMICILIO DEL ESTABLECIMIENTO: CALLE No. Y/O LETRA EXTERIOR No. Y/O LETRA INTERIOR
BLVD. MANUEL AVILA CAMACHO 1994 401
COLONIA TELEFONO

REFERENCIA: SAN LUCAS TEPETLACALCO ENTRE LAS CALLES DE Y DE

MUNICIPIO O DELEGACION EN EL D.F. LOCALIDAD ENTIDAD FEDERATIVA CODIGO POSTAL
TLALNEPANTLA TLALNEPANTLA ESTADOS UNIDOS MEXICANOS 54050

5 SOLICITUD DE INSCRIPCION

FECHA DE NACIMIENTO O FECHA DE FIRMA DE LA ESCRITURA O DOCUMENTO CONSTITUTIVO AÑO MES DIA FECHA DE INICIO DE OPERACIONES AÑO MES DIA

ACTIVIDAD PREPONDERANTE (DESCRIBA)

OBLIGACIONES FISCALES (CLAVE)

6 EN CASO DE ESTAR OBLIGADO EN EL REGIMEN SIMPLIFICADO A PRESENTAR RELACION DE BIENES Y DEUDAS, INDIQUE MONTO DE:

BIENES	DEUDAS	CAPITAL DE APORTACION

7 CAMBIO DE SITUACION FISCAL

OBLIGACIONES FISCALES (CLAVE)

MARQUE CON UNA "X" EL TIPO DE MOVIMIENTO	AÑO	MES	DIA	AUMENTO	DISMINUCION
1 AUMENTO Y/O DISMINUCION DE OBLIGACIONES FISCALES					<input checked="" type="checkbox"/>
2 ASALARIADOS QUE AUMENTAN OBLIGACIONES POR OTRAS ACTIVIDADES				<input checked="" type="checkbox"/>	
3 CAMBIO DE DOMICILIO FISCAL					
4 APERTURA DE ESTABLECIMIENTOS O LOCALES					<input checked="" type="checkbox"/>
5 CIERRE DE ESTABLECIMIENTOS O LOCALES					<input checked="" type="checkbox"/>
6 SUSPENSION DE ACTIVIDADES					
7 CAMBIO DE DENOMINACION O RAZON SOCIAL					
8 REANUDACION DE ACTIVIDADES					
9 INICIO DE LIQUIDACION					
10 APERTURA DE SUCESION					

11 LIQUIDACION DE BIENES DEL ACTIVO

12 LIQUIDACION DE SUCESION

13 DEFUNICION

14 FUSION DE SOCIEDADES

15 ESCISION TOTAL DE SOCIEDADES

16 PERSONAS MORALES NO CONTRIBUYENTES (QUE NO ENTRAN EN LIQUIDACION) AÑO MES DIA

8 SERVICIOS

1 ETIQUETAS CON CODIGO DE BARRAS	2 CÉDULA DE IDENTIFICACION FISCAL (REEDICION)	3 CÉDULA DE IDENTIFICACION FISCAL (REEDICION)	4 <input checked="" type="checkbox"/> CONSTANCIA DE INSCRIPCION (RUC)	5 SOLICITUD DE COPIAS DE DECLARACIONES
PATERNO: VARGAS				
MATERNO: PEREZ				
NOMBRE(S): LUIS				

9 REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES VAPL 390920 P70

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE, REPRESENTANTE LEGAL O LIQUIDADOR

SE PRESENTA POR DUPLICADO

CANCELACION EN EL REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES
 JUN 13 PM 12:59
 S.H.C.P.
 MEXICO
 FOLIO DE SERIE
 039810

Como consecuencia de la inscripción la SHCP emite una cedula fiscal, también es muy recomendable tenerla para la investigación del cliente

Servicio de Administración Tributaria
SECRETARÍA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO

CÉDULA DE IDENTIFICACIÓN FISCAL

CLAVE DE REG. FED. DE CONTRIBUYENTE
PIQ820111UX4

NOMBRE, DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL
PROMOTORA INDUSTRIAL QUIMICA SA DE CV

FOLIO
D1521582

MEX-28/10/2008-R ySDNB07Nqg

INSCRIPCIÓN EN EL R.F.C.

EL SERVICIO DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA, LE DA A CONOCER EL REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES, QUE LE HA SIDO ASIGNADO CON BASE EN LOS DATOS QUE PROPORCIONÓ, LOS CUALES HAN QUEDADO REGISTRADOS CONFORME A LO SIGUIENTE:

NOMBRE, DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL
PROMOTORA INDUSTRIAL QUIMICA SA DE CV

DOMICILIO
BLVD AVILA CAMACHO 1994 401 SAN LUCAS TEPETLALCO MEXICO 54055

CLAVE DEL R.F.C. PIQ820111UX4

ADMINISTRACIÓN LOCAL DE RECAUDACIÓN **NAUCALPAN**

ACTIVIDAD **Fabricación de otros productos químicos**

SITUACIÓN DE REGISTRO **ACTIVO**

FECHA DE INSCRIPCIÓN -- FECHA DE INICIO DE OPERACIONES **21-12-1982**

OBLIGACIONES

DESCRIPCIÓN	FECHA ALTA
Presentar la declaración y pago provisional mensual de retenciones de Impuesto Sobre la Renta (ISR) por sueldos y salarios.	31-03-2002
Presentar la declaración anual de Impuesto Sobre la Renta (ISR) donde se informe sobre los clientes y proveedores de bienes y servicios.	31-03-2002
Presentar la declaración anual de Impuesto Sobre la Renta (ISR) donde informen sobre los pagos y retenciones de servicios profesionales. (personas morales).	01-06-2004
Presentar la declaración anual donde se informe sobre las retenciones de los trabajadores que recibieron sueldos y salarios y trabajadores asimilados a salarios.	31-03-2002
Proporcionar la información del Impuesto al Valor Agregado (IVA) que se solicite en las declaraciones del Impuesto Sobre la Renta (ISR)	31-03-2002
Presentar la declaración y pago provisional mensual de Impuesto Sobre la Renta (ISR) de personas morales del régimen general.	31-03-2002
Presentar la declaración anual de Impuesto Sobre la Renta (ISR) de personas morales	31-03-2002
Presentar la declaración mensual donde se informe sobre las operaciones con terceros para efectos de Impuesto al Valor Agregado (IVA).	01-09-2006
Presentar la declaración y pago provisional mensual de Impuesto Sobre la Renta (ISR) por las retenciones realizadas por servicios profesionales.	01-06-2004
Presentar la declaración y pago mensual de retenciones de Impuesto al Valor Agregado (IVA).	01-09-2002
Presentar la declaración y pago definitivo mensual de Impuesto al Valor Agregado (IVA).	31-03-2002
Presentar la declaración y pago provisional mensual del Impuesto Empresarial a Tasa Única (IETU).	01-01-2008
Presentar la declaración y pago anual del Impuesto Empresarial a Tasa Única (IETU).	01-01-2008
Presentar la declaración informativa anual de Subsidio para el Empleado.	01-01-2008

TRÁMITES EFECTUADOS	FECHA DE PRESENTACIÓN	FOLIO DEL TRÁMITE
REg. Federal Contribuyente / Verificación / Domicilio	16-05-2007	RF20073159257
Reg. Federal Contribuyente / Actualización / Cambio de Domicilio	16-05-2007	RF20073161080
Aclaración / OTROS /	04-05-2007	AC20073008500
Reg. Federal Contribuyente / Actualización / Cambio de Domicilio	29-03-2007	RF20072433785
REg. Federal Contribuyente / Verificación / Domicilio	27-03-2007	RF20072377789

Fecha de Impresión: 28 de Octubre de 2008
TELEFONO DE ATENCION CIUDADANA
(Quejas Y Sugerencias) 01-800-463-6728

iaXy7/JRVTC9RITRmqitiegRR3R5ud5ZDs9kY1GHYgKILNDiuvAvsC48YTV+4Gz+4cutqaq/OkAZyYxk6jEwZDrmQBOo66eLnWWJRmtIAca+bndSnkUBjhiJnWc
R0+pwYOLKkgWEFAjLBtJ03Etl1BaJc1w7fINGs7/143CY=

Siguiendo con documentación que nos muestre que esta dentro de los límites fiscales, también recolectaremos información del cierre del último ejercicio fiscal, o mejor conocido como **la declaración anual de ISR** esto nos mostrara en primer lugar que es una empresa que cumple con sus obligaciones fiscales, que paga impuestos y además nos permitirá ver números del último año, como son sus acumulados de ventas, sus compras etc.

Para fines prácticos solo mostrare las carátulas de presentación y el acuse de recibo por parte del SAT.

Terminar Sesión

Imprimir



SECRETARÍA DE
HACIENDA Y CREDITO PÚBLICO

Servicio de Administración Tributaria

ACUSE DE RECIBO

Declaración Anual

ACUSE DE RECIBO DE LA INFORMACIÓN DE LA DECLARACIÓN DEL EJERCICIO 2007

R.F.C.:	PIQ820111UX4
Nombre, Denominación o Razón Social:	PROMOTORA INDUSTRIAL QUIMICA
Tipo de Presentación:	Normal
Fecha de Presentación:	31/03/2008
Hora de Presentación:	15:24
Número de Operación:	50A87
Folio de Recepción:	9498301

Cadena Original. Impuesto(s) que declara:

||10001=PIQ820111UX4|20001=19080|20002=9498301|40002=20080331|40003=15:24|10006=PROMOTORA INDUSTRIAL QUIMICA S A DE CV|10033=VAPL390920F70|60004=VAPL390920HDFRRS09|10034=VARGAS Y PEREZ LUIS|10105=2|10106=2|10107=2|500201=29317|500301=0|800201=2844401|800301=3116590|800401=0|800501=0361|1000301=36031|1000601=17213|1200601=25476|1300201=8128189|1300601=628016|1300801=106205|1301501=2041752|1301701=57172|1301801=43088|1302001=56105|1302501=29317|1307001=5483316|4100101=A|4100201=628016|4100401=0|4101201=B|4101301=1|4101401=D|4200201=0|1400601=10232|1401401=47728|1401501=141672|1401601=29317|1405101=6005126|1500701=623833|1500801=35653|1501101=2000|1501401=42000|1501501=273268|1501601=31668|1501701=14433|1501901=35699|1502001=2306|1502301=52519|1502401=59464|1503101=13236|1600101=222459|1600201=2289|1600301=4374819|1600501=448063|1600601=476042|1601101=316725|1601201=340127|1601301=113117|1601401=-601184|1601801=2085696|1601901=31401|1602001=223188|1602201=300000|1602301=1900000|1602401=200000|1602701=829990|1602801=122182|3100301=8251698|3100401=7953810|3104301=297888|3104501=83409|3104701=83409|3105301=85401|3105401=199|3200301=2844401|3200401=367110|3200601=155065|3200901=249987|3201101=3124|3201401=3124|3201601=3124|30003=000001000007000112188||

Sello Digital:

||cDZvI7D0+BglX3SDf0FHgHtb47yoGvnUEaszSI0MNNbNIGLEeOzR7uEjux0T6oP4jvIRHvSJ69Nqw2InY3IB9KpIP0yFU1r811IPgeAFgFgzJKw3ySUHIGEFNopaO/n+HG17JECvII+xF1V1k+HPGtzQ3FygeP2NHHhR5MBmUQ=||

Fecha y hora de emisión de este acuse: 31/03/2008 4:24:35 PM

NOTA: Los impuestos a cargo determinados, cuya información ampara el presente acuse, deberán ser pagados a través de los portales de las instituciones de crédito autorizadas, proporcionando para tal efecto la fecha de presentación y el número de operación señalados.

Lo anterior, sin prejuzgar la veracidad de los datos asentados, ni sobre el cumplimiento dentro de los plazos establecidos en las disposiciones fiscales.

Sus datos personales son incorporados y protegidos en los sistemas del SAT, de conformidad con los Lineamientos de Protección de Datos Personales y con las diversas disposiciones fiscales y legales sobre confidencialidad y protección de datos, a fin de ejercer las facultades conferidas a la autoridad fiscal.

Si desea modificar o corregir sus datos personales puede acudir a la Administración Local de Asistencia al Contribuyente que le corresponda y/o a través de la dirección www.sat.gob.mx.



**Declaración del ejercicio
Personas Morales**

DATOS DE IDENTIFICACION	
TIPO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES	PIQ820111UX4
DESCRIPCIÓN O RAZÓN SOCIAL	PROMOTORA INDUSTRIAL QUIMICA SA DE CV
EL REPRESENTANTE LEGAL	VAPL390920F70
ÚNICA DE REGISTRO DE POBLACIÓN DEL REPRESENTANTE LEGAL	VAPL390920HDFRRS09
PRIMER NOMBRE, MATEMÁTICO Y NOMBRE(S) DEL REPRESENTANTE LEGAL	Y PEREZ LUIS
PERÍODO DE EJERCICIO	2007
¿ESTÁ OBLIGADO A DICTAMINAR SUS ESTADOS FINANCIEROS?	NO
¿SI OPTA POR DICTAMINAR SUS ESTADOS FINANCIEROS?	NO
¿SI SE TRATA DE LA ÚLTIMA DECLARACIÓN DEL EJERCICIO DE LIQUIDACIÓN?	NO
¿CÓMO SE PRESENTA LA DECLARACIÓN?	Normal
¿HA HECHO PRESENTACIÓN DE LA DECLARACIÓN INMEDIATA ANTERIOR?	

Los estados financieros son parte importante en el análisis del crédito, como logramos darnos cuenta en PIQSA, los incluimos en la solicitud de crédito, esto con la finalidad de no tener tantos documentos, pero para este trabajo manejare por separados un ejemplo de estados financieros de la empresa. Más adelante los utilizaremos para el análisis financiero de la misma.



PROMOTORA INDUSTRIAL QUIMICA SA DE CV

ESTADO DE RESULTADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2007

CONCEPTO	ACUMULADO	%
VENTAS	8,128,189.08	100.00%
DEV Y REB SOBRE VENTAS	0.00	0.00%
TOTAL DE INGRESOS	8,128,189.08	100.00%
<i>COSTOS</i>		
COSTO DE VENTAS	6,005,126.59	73.88%
MANO DE OBRA	0	
TOTAL COSTO	6,005,126.59	73.88%
UTILIDAD BRUTA	2,123,062.49	26.12%
<i>GASTOS DE OPERACIÓN</i>		
GASTOS DE OPERACIÓN	2,037,771.14	25.07%
TOTAL	2,037,771.14	25.07%
UT. ANTES DE OTROS ING. Y GASTOS	85,291.35	1.05%
<i>OTROS ING Y GASTOS</i>		
PROD FINANCIEROS	57,171.76	0.70%
OTROS PRODUCTOS	56,105.80	0.69%
GASTOS FINANCIEROS	-43,088.07	-0.53%
OTROS GASTOS	0	0.00%
TOTAL DE OTROS ING Y GASTOS	70,189.49	0.86%
UTILIDAD ANTES DE IMP.	155,480.84	1.91%
ISR Y PTU		
UTILIDAD NETA	155,480.84	1.91%



PROMOTORA INDUSTRIAL QUIMICA SA DE CV

BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 2007

ACTIVO

CIRCULANTE

BANCOS	222,459.44
INVERSIONES EN VALORES	2,289.22
CUENTAS POR COBRAR	4,374,818.95
ALMACEN	448,062.72
IVA X ACRE.	287,864.51
TOTAL DE ACTIVO CIRCULANTE	5,335,494.84

NO CIRCULANTE

EQ. DE TRANSPORTE	340,127.61
EQ. DE LABORATORIO	1,222.58
EQ. DE COMPUTO	111,895.04
EQ. DE OFICINA	316,725.58
DEPRECIACIONES ACUMULADAS	-597,203.09
PAGOS ANTICIPADOS	188,178.91
TOTAL DE ACT. NO CIRCULANTE	360,946.63

TOTAL ACTIVO **5,696,441.47**

PASIVO Y CAPITAL

PASIVO

PASIVO A CORTO PLAZO

PROVEDORES	2,056,380.46
IMP. POR PAGAR	31,400.92
IVA POR PAGAR	223,188.56
TOTAL PASIVO CORTO PLAZO	2,310,969.94

CAPITAL

CAPITAL FIJO	300,000.00
CAPITAL VARIABLE	1,900,000.00
RESERVA LEGAL	200,000.00
RESULTADO DE EJER. ANTERIORES	829,990.69
RESULTADO DEL EJERCICIO	155,480.84
TOTAL CAPITAL	3,385,471.53

TOTAL PASIVO MAS CAPITAL **5,696,441.47**

0.00

Otro documento de importancia es el **comprobante de domicilio**. El cual puede ser recibo de teléfono, predial, agua, luz, estado de cuenta bancario entre otros.



TELEFONOS DE MEXICO S.A.B. de C.V.
Parque Vía 198, Col. Cuauhtémoc
C.P. 06599 México D.F.
RFC: TME840315-KT6 11-OCT-2008 DV 5

PROMOTORA IND.QUIMICA SA DE CV
BLV MANUEL AVILA CAMACHO 1994-
PISO 4 TORRE EJEC SATELITE 401
FCO VILLA Y C STA MONICA
TLALNEPANTLA DE BAZ , EM
C.P. 54050-CR-54001
RFC: PIQ820111UX4

Estado de Cuenta

Saldo Anterior	
Por Pago Gracias	17-Sep-08
Saldo	
Cargo por Redondeo	
Cargos del Mes	
IVA	
SubTotal	
Crédito por Redondeo*	
Total a Pagar	

*La diferencia de Centavos aplicará en su próximo Estado de Cuenta.

Cargos del Mes

Planes y Paquetes	
Servicio Local	
Servicios Especiales	
Celulares	
Total	

Atención a Clientes: 01 (800) 123 0321 ó desde su Línea Telmex

PROMOTORA IND.QUIMICA SA DE CV
Teléfono: (55) 5362 8497
Mes de Facturación: Octubre Pagar antes de: 03-NOV-2008
DV 5



Pág 1 de 9

NEGOCIOS

Total a Pagar: _____
Pagar antes de: 03-NOV-2008
Mes de Facturación: Octubre
Teléfono: (55) 5362 8497
Líneas : 4
Factura No.: 060108100275080

Importe enviado a cobro en su American Express

Descubra una nueva forma de comunicar a su negocio con

Minutos FLEX

El plan que ofrece:

- LADA Nacional
- LADA Internacional
- Celulares 044 y 045

¡Utilice sus minutos de acuerdo a su consumo!

Contrate al:
01 800 123 0321
o en su Tienda TELMEX telmex.com/negocio
asesor es TELMEX

Con **LADA 800**

incremente sus ventas y mejore la atención a sus clientes con un **NÚMERO ÚNICO DE ATENCIÓN**

¡Sin costo de contratación ni renta mensual!

01 800 123 0321

Por último podemos solicitar que también, nos presenten copias del estado de cuenta bancarios, este documento quizá en algunos casos no será posible obtenerlo, dada la importancia y confidencialidad de la información, pero aquí lo muestro con la intención de que sea mas fácil la comprensión del análisis.



ESTADO DE CUENTA

HOJA 1 DE 7
PERIODO 01/09/2008 AL 30/09/2008



002278

PROMOTORA INDUSTRIAL QUIMICA, SA DE CV
BLV MANUEL AVILA CAMACHO 1994 401
COL SAN LUCAS TEPETLALCALCO MEX CP 54055
TLALNEPANTLA 00104

C.R. 3500

NO. DE CUENTA
NO. DE CLIENTE
R.F.C.
SUCURSAL 3500
DIRECCION

PLAZA
TELEFONO

¡ECHE A VOLAR SU NEGOCIO!
INCREMENTE EN OCTUBRE su Saldo Promedio Mensual en \$50,000 con relación a Septiembre y GANE UN BOLETO DE AVIÓN viaje redondo a cualquier destino nacional. Participan Cuentas Versatil Negocios, Maestra Negocios y Mediana Empresa. Consulte a su ejecutivo.

FECHA DE CORTE 30/09/2008

INFORMACION FINANCIERA

MAESTRA NEGOCIOS

MONEDA NACIONAL

RENDIMIENTO

SALDO PROMEDIO
DÍAS DEL PERIODO
TASA BRUTA ANUAL %
SALDO PROMEDIO GRAVABLE
INTERESES A FAVOR * (+)
R. RETENIDO * (-)

COMPORTAMIENTO

SALDO DE LIQUIDACION INICIAL
SALDO DE OPERACION INICIAL
DEPOSITOS/ABONOS(+) 53
RETIROS/CARGOS (-) 77
SALDO DE LIQUIDACION FINAL
SALDO DE OPERACION FINAL
SALDO MINIMO REQUERIDO
COMISIONES

COMISIONES

CHEQUES PAGADOS *
MANEJO DE CUENTA *
ANUALIDAD *

DETALLE DE MOVIMIENTOS REALIZADOS

FECHA OPER.	LIQ.	DESCRIPCION	REFERENCIA	CARGOS	ABONOS	OPERACION	SALDO LIQUIDACION
01SEP	01SEP	PAGO CUENTA DE TERCERO CUENTA: 0154346165 BNET	0082971034				
01SEP	01SEP	INTERESES GANADOS					
01SEP	01SEP	I.S.R. RETENIDO					
01SEP	01SEP	COMISION CHEQUES EMITIDOS					
01SEP	01SEP	IVA COMISION CHEQUES 15%					
01SEP	01SEP	PAGO CUENTA DE TERCERO CUENTA: 0445186536 BNET	0026500011				
01SEP	01SEP	DEPOSITO DE TERCERO COMPRA DE OCTOATO DE COBALTO CASHW.	85585CT004248				
01SEP	02SEP	DEP.CHEQUES DE OTRO BANCO SEP01 15:08 MEXICO					
01SEP	01SEP	COBRO AUTOMATICO RECIBO PREST. 9615692962 20080901	9615692962				
02SEP	02SEP	DISP. T. NEGOCIOS CUENTA: 0448824452 BNET	42857006				
02SEP	02SEP	PAGO CUENTA DE TERCERO CUENTA: 1190533203 BNET	0042857012				
02SEP	02SEP	PAGO CUENTA DE TERCERO CUENTA: 0445186536 BNET	0042857022				
02SEP	02SEP	CHEQUE PAGADO NO. PAGO EN EFECTIVO	984994				



Tiene 90 (NOVENTA) días naturales contados a partir de la fecha de corte o de la realización de la operación para presentar aclaraciones o reclamaciones vinculadas con esta operación en esta Unidad, ubicada en Avenida Universidad 1200, Colonia Xoco, en México, Distrito Federal, Código Postal 03339, con correo electrónico defensoria.bancomer2@atento.com.mx <mailto:defensoria.bancomer2@atento.com.mx>, TELEFONO 1998-8039 Y DEL INTERIOR 01-800-132211, o bien en la sucursal donde radica la cuenta.

En caso de dudas, quejas o reclamaciones o consultar información sobre las comisiones para fines informativos y de comparación, podrá acudir a la CONDUSEF, con domicilio en Insurgentes Sur No. 762, Colonia Del Valle, Delegación Benito Juárez, Código Postal 03100, México, Distrito Federal, con correo electrónico webmaster@condusef.gob.mx <mailto:webmaster@condusef.gob.mx>, teléfono 01-800-999-8080 y 5340-0999, o consultar la página electrónica en internet www.condusef.gob.mx <http://www.condusef.gob.mx/>

*Los intereses y comisiones de este periodo aparecerán reflejados en los movimientos de su próximo Estado de Cuenta.

*Si desea recibir pagos a través de transferencias electrónicas de fondos interbancarias, deberá hacer del conocimiento de la persona que le enviará el o los pagos respectivos, el número de Cuenta que a continuación se indica: 012 180 00448824452 5 Clave Bancaria Estandar (CLABE), así como el nombre de este Banco

Los depósitos, préstamos y créditos a que se refieren las fracciones I y II del art. 46 de la Ley de Instituciones de crédito, contratados con Bancomer, están garantizados por el Instituto para la rotación al ahorro bancario en términos del artículo 11 de la Ley de protección al ahorro Bancario, las obligaciones garantizadas documentadas en títulos nominativos quedarán cubiertas siempre cuando los Títulos no hayan sido negociados.

BBVA Bancomer, S.A., INSTITUCION DE BANCA MULTIPLE, GRUPO FINANCIERO BBVA BANCOMER

Con la documentación presentada podemos iniciar el estudio del crédito, en los siguientes temas veremos como utilizar toda la información proporcionada y como sacar el mejor provecho de esta. Se utilizaran, para esto, diferentes técnicas de análisis, también les presentare los resultados y como se le hace llegar al cliente.

2.5. Operaciones Financieras

Como parte del análisis que se debe seguir para saber si otorgamos crédito o no, o mejor dicho si son sujetos de crédito o son confiables para el mismo, encontramos un método muy simple pero muy efectivo para medir financieramente a la empresa en estudio. El método que en PIQSA utilizamos esta basado primordialmente en Razones financieras, las cuales aplicaremos a nuestros mismos estados financieros para ilustrar de manera práctica la aplicación de estas razones y los resultados obtenidos.

La tabla que se exhibe a continuación, muestra los datos necesarios para el análisis financiero de la empresa sujeta de estudio, los cuales son obtenidos de los estados financieros proporcionados.

Empresa.-	PROMOTORA INDUSTRIAL QUIMICA SA DE CV	
Periodo.-	DICIEMBRE 2007	
DATOS DE CUENTAS DE BALANCE.-		
ACTIVO CIRCULANTE		5,335,494.84
PROMEDIO DE CUENTAS POR COBRAR		1,002,258.00
(determinar sumando el saldo inicial y el saldo final, el resultado dividirlo entre 2)		
INVENTARIO FISICO FINAL		448,062.72
INVENTARIO PROMEDIO		570,585.25
(determinar sumando el saldo inicial y el saldo final, el resultado dividirlo entre 2)		
ACTIVO TOTAL		5,696,441.47
PASIVO A CORTO PLAZO		2,310,969.94
PROMEDIO DE CUENTAS POR PAGAR		1,009,023.30
(determinar sumando el saldo inicial y el saldo final, el resultado dividirlo entre 2)		
PASIVO A LARGO PLAZO		0.00

PASIVO TOTAL	2,310,969.94
CAPITAL SOCIAL	2,200,000.00
CAPITAL CONTABLE	3,385,471.53
NÚMERO DE ACCIONES EN CIRCULACION	0
PAGOS A PRÉSTAMOS OTORGADOS	0.00
DATOS DE CUENTAS DE RESULTADOS.-	
COSTO DE VENTAS	6,005,126.59
VENTAS ANUALES A CRÉDITO	5,997,421.20
VENTAS NETAS (CRÉDITO Y CONTADO)	8,128,189.08
COMPRAS ANUALES A CRÉDITO	4,236,525.00
PAGOS POR ARRENDAMIENTOS	0.00
DIVIDENDOS PAGADOS	0.00
UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS (OPERACIÓN)	85,291.35
PAGOS POR CONCEPTO DE INTERESES	-70,189.49
ISR, IMPAC y PTU	0.00
UTILIDAD NETA DESPUÉS DE INTERESES E IMPUESTOS	155,480.84
CARGO POR DEPRECIACIONES DEL PERIODO	597,203.09
CARGO POR AMORTIZACIONES DEL PERIODO	0.00

Con estos datos podemos hacer las operaciones requeridas y por consiguiente obtener resultados los cuales nos llevarán a tomar la decisión correcta de otorgar el crédito o no y en que condiciones lo hacemos.

Las operaciones que necesitamos hacer las muestro a continuación, cabe mencionar que los resultados se analizarán mas adelante.

RAZONES DE LIQUIDEZ.-

Razón.- CAPITAL NETO DE TRABAJO (CNT)

Fórmula.- $CNT = \text{Activo Circulante} - \text{Pasivo a corto Pl.}$
Despeje.-

$$CNT = \frac{5,335,494.84}{3,024,524.90} \quad 2,310,969.94$$

Comentario.-

El activo circulante representa la cantidad de efectivo que la empresa puede tener y el pasivo circulante la cantidad de efectivo que la empresa debe, por lo tanto esta razón representa el efectivo neto que la empresa tiene para seguir operando.

Razón.- INDICE DE SOLVENCIA (IS)

Fórmula.- $IS = \frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}$
Despeje.-

$$IS = \frac{5,335,494.84}{2,310,969.94} \quad 2.31$$

Comentario.-

Entre mayor mejor, 2 Es solvente, 0 o menos No es solvente, lo ideal es que el activo circulante sea 2 veces mayor que el pasivo circulante, pero que 1 sean cuentas por cobrar y 1 sean inventarios. Por lo general el Índice de Liquidez Total debe ser mayor que 1. Un valor entre 1.5 y 1.9 es aceptable. Obvio es decir que cuanto mayor sea el resultado de este indicador menores son los riesgos de la empresa y presenta en consecuencia una mayor solidez para hacer frente a pagos en el corto plazo. Señalando que un valor muy alto de este índice (mayor que 2, puede llegar a ser muy alto), puede implicar una holgada situación financiera, misma que puede estar ligada a un exceso de capitales no utilizados, lo cual puede repercutir en forma negativa en la rentabilidad total de la empresa. Dicho de otra forma, se están dejando de aprovechar el total de recursos existentes y el dinero que no se invierte en trabajo no arroja rendimientos. Un valor de este índice menor que 1 indica que la empresa puede declararse en suspensión de pagos y deberá hacer frente a sus deudas a corto plazo teniendo que tomar parte del Activo Fijo.

Razón.- INDICE DE SOLVENCIA (IST)

Fórmula.- $IS = \frac{\text{Activo Total}}{\text{Pasivo Total}}$
Despeje.-

$$IS = \frac{5,696,441.47}{2,310,969.94} \quad 2.46$$

Comentario.-

Entre mayor mejor, 1 es solvente, 0 o menos No es solvente, incluso se ubica en lo que se da en llamar "quiebra técnica". Lo ideal es cualquier valor cercano al 2. Señalando que un valor muy alto de este índice (mayor que 2, puede llegar a ser muy alto), puede implicar una holgada situación financiera, misma que puede estar ligada a un exceso de capitales no utilizados, lo cual puede repercutir en forma negativa en la rentabilidad total de la empresa. Dicho de otra forma, se están dejando de aprovechar el total de recursos existentes y el dinero que no se invierte en trabajo no arroja rendimientos.

Razón.- ÍNDICE DE LA PRUEBA DEL ÁCIDO (ACIDO)

Fórmula.- $ACIDO = \frac{\text{Activo Circulante} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Circulante}}$
Despeje.-

$$ACIDO = \frac{4,887,432.12}{2,310,969.94} = 2.11$$

Comentario.-

Entre mayor mejor, 1 Es solvente, 0 o menos No es solvente, guarda relación con la razón anterior.

Razón.- ROTACIÓN DE INVENTARIO (RI)

Fórmula.- $RI = \frac{\text{Costo de lo vendido}}{\text{Inventario promedio}}$
Despeje.-

$$RI = \frac{6,005,126.59}{570,585.25} = 10.52$$

Comentario.-

Representa el número de veces que el inventario se vende en un periodo.

Razón.- PLAZO PROMEDIO DE INVENTARIO (PPI)

Fórmula.- $PPI = \frac{360}{\text{Rotación del Inventario}}$
Despeje.-

$$PPI = \frac{360}{10.52} = 34.21$$

Comentario.-

Expresa lo mismo que la razón anterior pero en días.

Razón.- ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR (RCC)

Fórmula.- $RCC = \frac{\text{Ventas anuales a crédito}}{\text{Promedio de Cuentas por Cobrar}}$
Despeje.-

$$RCC = \frac{5,997,421.20}{1,002,258.00} = 5.98$$

Comentario.-

Representa el número de veces que se cobran las cuentas en un periodo.

Razón.- PLAZO PROMEDIO DE CUENTAS POR COBRAR (PPCC)

Fórmula.- $PPCC = \frac{360}{\text{Rotación de Cuentas por Cobrar}}$
Despeje.-

Comentario.-

Expresa lo mismo que la razón anterior pero en días.

$$PPCC = \frac{360}{5.98} = 60.16$$

Razón.- ROTACION DE CUENTAS POR PAGAR (RCP)

Fórmula.- $RCP = \frac{\text{Compras anuales a crédito}}{\text{Promedio de Cuentas por Pagar}}$
Despeje.-

$$RCP = \frac{4,236,525.00}{1,009,023.30} = 4.20$$

Comentario.-

Representa el número de veces que se pagan las cuentas en un periodo.

Razón.- PLAZO PROMEDIO DE CUENTAS POR PAGAR (PPCP)

Fórmula.- $PPCP = \frac{360}{\text{Rotación de Cuentas por Pagar}}$
Despeje.-

$$PPCP = \frac{360}{4.20} = 85.74$$

Comentario.-

Expresa lo mismo que la razón anterior pero en días.

RAZONES DE ENDEUDAMIENTO.-

Razón.- RAZÓN DE CAPITAL AJENO A CAPITAL PROPIO (CACP)

Fórmula.- $RE = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Capital Contable}}$
Despeje.-

$$CACP = \frac{2,310,969.94}{3,385,471.53} = 68.26\%$$

Comentario.-

Entre menor mejor, 0.25 Es estable, 0 o menos NO es estable, representa la proporción que esta invertida en la empresa por parte de los accionistas en relación a los acreedores (hay que trabajar con dinero ajeno).

Razón.- RAZON DE ENDEUDAMIENTO (RE)

Fórmula.- $RE = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$
Despeje.-

$$RE = \frac{2,310,969.94}{5,696,441.47} = 40.57\%$$

Comentario.-

Representa del total de bienes de la empresa, que es el activo total que parte esta financiada por los acreedores.

Razón.- RAZÓN DE DEUDA A CORTO PLAZO A CAPITAL AJENO (DCPC)

Fórmula.-
$$RE = \frac{\text{Pasivo Circulante}}{\text{Capital Contable}}$$
 Despeje.-

$$DCPC = \frac{2,310,969.94}{3,385,471.53} = 68.26\%$$

Comentario.-

Entre menor mejor, 25% Es estable, o menos NO es estable, representa de mi pasivo a pagar a corto plazo que proporción esta financiada por parte de los acreedores.

Razón.- RAZON PASIVO-CAPITAL (RPC)

Fórmula.-
$$RPC = \frac{\text{Pasivo a largo plazo}}{\text{Capital contable}}$$
 Despeje.-

$$RCP = \frac{0.00}{3,385,471.53} = 0.00\%$$

Comentario.-

Entre menor mejor, 25% Es estable, o menos NO es estable, representa de mi pasivo a pagar a corto plazo que proporción esta financiada por parte de los acreedores, esta razón y la anterior guardan relación es 0.25 en el total de las dos.

RAZONES DE RENTABILIDAD.-

Razón.- MARGEN BRUTO DE UTILIDADES (MB)

Fórmula.-
$$MB = \frac{\text{Ventas} - \text{Costo de lo Vendido}}{\text{Ventas}}$$
 Despeje.-

$$MB = \frac{2,123,062.49}{8,128,189.08} = 26.12\%$$

Comentario.-

Representa el porcentaje que obtengo de utilidad bruta, es decir el margen de utilidad que obtengo por las ventas menos el costo de ventas.

Razón.- MARGEN DE UTILIDADES OPERACIONALES (MO)

Fórmula.-
$$MO = \frac{\text{Utilidad de Operación}}{\text{Ventas Netas}}$$
 Despeje.-

$$MO = \frac{85,291.35}{8,128,189.08} = 1.05\%$$

Comentario.-

Representa el porcentaje final que obtengo de utilidad por las operaciones realizadas en relación a las ventas.

Razón.- MARGEN NETO DE UTILIDADES (MN)
 Fórmula.- $MN = \frac{\text{Utilidad Neta después de impuestos}}{\text{Ventas Netas}}$

Despeje.-

$$MN = \frac{155,480.84}{8,128,189.08} = 1.91\%$$

Comentario.-

Representa la utilidad que obtienen los accionistas después de pagar impuestos en relación a las ventas.

Razón.- ROTACIÓN DEL ACTIVO TOTAL (RAT)
 Fórmula.- $RAT = \frac{\text{Ventas anuales}}{\text{Activos totales}}$

Despeje.-

$$RAT = \frac{8,128,189.08}{5,696,441.47} = 1.43$$

Comentario.-

Los activos totales representa el dinero total que esta dentro de la empresa, ya sea aportados por los socios y/o acreedores, luego entonces, esta razón representa que tanto genera la empresa en ventas con ese activo.

Razón.- RENDIMIENTO DE LA INVERSIÓN (REI)
 Fórmula.- $REI = \frac{\text{Utilidades netas después de impuestos}}{\text{Activos totales}}$

Despeje.-

$$REI = \frac{155,480.84}{5,696,441.47} = 2.73\%$$

Comentario.-

Aquí se puede observar que tanto esta obteniendo de utilidad en relación a la inversión total (activo total) que puede estar financiada por los accionistas o los acreedores.

Estas razones son las más significativas para la evaluación de un crédito, ahora los resultados los agrupamos en la siguiente tabla mostrando la interpretación correspondiente. Esta tabla nos ayuda a concluir con la decisión de otorgar o no el crédito, ya que se muestran de forma más cómoda los resultados y a la vez la traducción de todos esos números arriba descritos.

RAZÓN	RESULTADO	INTERPRETACIÓN
Capital Neto de Trabajo	\$ 3,024,524.90	Vemos que la empresa cuenta con más de 3 millones de pesos en efectivo para trabajar. Supongamos que el monto del crédito solicitado es de \$100,000.00, con esto nos damos cuenta que el cliente puede pagar la cantidad que pide. Este es un punto favorable para la empresa.
Índice de Solvencia	2.31	Esto quiere decir que la empresa tiene una buena solvencia es decir que por cada peso de deuda adquirida cuenta con 2.31 en activo circulante para solventarla. Punto favorable.
Índice de Solvencia Total	2.46	Por cada peso de deuda total, tenemos 2.46 en total de activo para pagarla
Índice de la Prueba del Acido	2.11	Tenemos 2.11 pesos de inmediato cobro para hacer frente a cada peso de deuda. Punto favorable
Rotación de Inventarios	10.52	Observamos que el inventario de la empresa se vende 10.52 veces al año.
Plazo Promedio de Inventarios	34.21	Nos muestra que el inventario de la empresa se vende en 34.21 días, lo que nos indica que el cliente cada mes tiene ventas. Punto favorable
Rotación de Cuentas por Cobrar	5.98	Nos muestra que cobran en el año 5.98 veces, el promedio de las cuentas por cobrar.
Plazo Promedio de las Cuentas por Cobrar	60.16	Las cuentas por cobrar las recuperan en 60.16 es decir que ellos en promedio, otorgan créditos a sus proveedores, a 60 días o dos meses.
Rotación de Cuentas por Pagar	4.20	Pagan sus deudas en un año 4.20 veces promedio
plazo Promedio de Cuentas por Pagar	85.74	Ellos pagan sus deudas en promedio de 85.74 días, si lo comparamos con las recuperación que tienen de sus cuentas por cobrar, concluimos que trabajan con dinero de sus proveedores. Lo cual afectará los convenios en el otorgamiento del crédito.

Razón de Capital Ajeno a Capital Propio	68.26%	Quiere decir que el 68.26% del capital de los accionistas esta comprometido para un posible pago a los acreedores.
Razón de endeudamiento	40.57 %	Muestra que el 40.57 % del activo total esta financiado por los acreedores.
Margen Bruto de Utilidad	26.12 %	Me muestra las utilidades brutas que obtiene por las ventas de sus productos
Margen de utilidades Operacionales	1.05 %	Aquí veo cuanto es el porcentaje de utilidad que obtiene la empresa después de los gastos operacionales.
Margen Neto de Utilidades	1.91 %	Muestra la utilidad neta de la empresa, la cual nos ayuda a saber las ganancias de la empresa y poder estimar si es sujeto de crédito.

Con esta tabla ya podemos tomar una decisión con base en los resultados financieros. La conclusión final es que el cliente es sujeto de crédito, en general las garantías financieras que muestra son extraordinarias, lo único malo que encontramos es que paga a 80 días aproximadamente, eso se puede corregir realizando un convenio de pago a un plazo menor, según se adapte a las políticas de la empresa otorgante del crédito. En grupo PIQSA negociaríamos un pago a 60 días fecha factura.

Cabe mencionar que a parte de este análisis, tenemos que seguir investigando con los demás documentos que tenemos en nuestro poder. Es decir ahora los análisis serán en base a referencias e investigaciones del cliente próximo al crédito. En el siguiente tema mostraré los procesos, procedimientos, instancias y documentos de resultados. A las cuales debemos apegarnos para tener la visión clara de la empresa y ahora sí ya poder decidir las políticas y el crédito que le propondremos al cliente.

2.6. Investigación.

El proceso de investigación, radica en comprobar que los datos facilitados por el cliente en la solicitud y los documentos proporcionados sean verdaderos y estén registrados en las instancias gubernamentales correspondientes.

En el tema Número 2.4 (Documentos requeridos) analizamos los datos del acta constitutiva, (accionistas, poderes, capital social, objeto social, fecha y lugar de constitución, duración de la sociedad, etc.) pero en este tema investigaremos la veracidad de los datos ya mencionados, es decir investigaremos el acta constitutiva y los poderes para saber si realmente existen y son legamente aceptables.

El proceso para investigar la real constitución de la empresa es simple, solamente tenemos que acudir al Registro Público de la Propiedad y Comercio, el cual está ubicado en el D.F. y solicitar la información requerida. Este procedimiento comienza en el llenando de una forma llamada "solicitud de entrada y trámite" vale la pena mencionar que los datos que te piden son solo tus datos generales y el nombre de la empresa que quieres investigar, no necesitas de mayor documentación e información para la solicitud. También menciono como dato importante que la solicitud es proporcionada por la misma dependencia.

Para tener acceso a la información solicitada debemos cubrir una cuota monetaria la cual funciona como el pago de derechos y deben ser pagados en cualquier sucursal bancaria, una vez realizado el pago, lo anexamos a la solicitud y lo ingresamos para investigación. La respuesta estará lista en un periodo de 5 días, la dependencia de gobierno nos dará una hoja de resultados donde nos mostrará los datos encontrados de la empresa. En caso de que no existiera registro alguno de la empresa investigada, la dependencia gubernamental solo me dará la copia de mi solicitud con un sello donde expresa que no se encontró registro alguno.

En las siguientes imágenes veremos la documentación emitida en los dos casos mencionados con anterioridad.

(Reverso de la hoja)

IV. FINCA, PERSONA FÍSICA O MORAL, O BIEN DE QUE SE TRATE												
5 UBICACIÓN DE LA FINCA												
CALLE Y No. 15												
COLONIA O CONJUNTO HABITACIONAL:												
MANZANA Y LOTE/DELEGACIÓN/C.P.												
DENOMINACIÓN DEL PREDIO/NOMBRE RÚSTICO:												
SUPERFICIE:												
6 CUENTA CATASTRAL			7 TITULAR REGISTRAL									
1			APELLIDO PATERNO, MATERNO Y NOMBRE(S) O DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL:									
2			EMPRESA ILUSIÓN SA DE CV									
3												
4												
5												
8 PRIMER AVISO PREVENTIVO			9 BIEN MUEBLE									
ACTO O CONTRATO:			DESCRIPCIÓN:									
ADQUIRENTE:												
ACREEDOR:												
DEUDOR:												
V. ANTECEDENTE REGISTRAL												
10 LIBRO					11 FOLIO							
	SEC. Y SERIE	TOMO	VOLUMEN	FOJA	PARTIDA	NÚMERO	FR	FM	FPM	FBM		
1								X				
2												
3												
4												
5												
VI. DOCUMENTOS												
RECIBO QUE AMPARA		DOCUMENTOS		1								
				2								
				3								
VII. OBSERVACIONES												
ESTE APARTADO PUEDE SER UTILIZADO TAMBIÉN PARA COMPLEMENTAR DATOS DE CUALQUIER RUBRO EN LOS QUE EL ESPACIO SEA INSUFICIENTE.												
VIII. TARIFA DE LOS PRINCIPALES TRÁMITES Y SERVICIOS REGISTRALES PARA EL EJERCICIO 2008												
	TRÁMITE O SERVICIO	COSTO	CÓDIGO FINANCIERO ART Y	REQUISITAR LOS SIGUIENTES BLOQUES SEGÚN EL CASO:								
A. CERTIFICACIONES	CERTIFICADO DE GRAVAMENES POR 20 AÑOS	\$321.00	219-I	1	2	3	4	5	7	8	10	11
	POR CADA PERIODO DE 5 AÑOS O FRACCIÓN ADICIONAL	\$216.00	219-I	1	2	3	4	5	7	8		11
	CERTIFICADO DE NO-INSCRIPCIÓN (POR 27 PERIODOS)	\$5,832.00	219-IV	1	2	3	4	5	6			12
	CERTIFICADO DE ADD. O ENAJENACIÓN DE BIENES INM	\$304.00	215-III	1	2	3	4		7			
	POR CADA CERTIFICACIÓN DE ASIENTOS REGISTRALES DE UN FOLIO O DE UNA PARTIDA DE LIBROS	\$837.00	219-VI	1	2	3	4				10	11
B. BÚSQUEDAS	SI EXCEDE DE 50 HOJAS, POR CADA HOJA ADICIONAL	\$7.00	219-VI	1	2	3	4				10	11
	BÚSQUEDA DE ANTECEDENTES POR INDICES DE LIBRO O SISTEMAS ELECTRÓNICOS, INCLUYE EL PRIMER FOLIO	\$305.00	230-II	1	2	3	4	5	7		9	
	BÚSQUEDA OFICIAL DE ANTECEDENTES DE UN INM	\$995.00	230-VII	1	2	3	4	5	6	7		
	INVESTIGACIÓN DEL TRACTO REGISTRAL POR C/5 AÑOS	\$215	230-VIII	1	2	3	4	5			10	11
C. CONSTANCIAS	CONSTANCIA DE ANTECEDENTES REGISTRALES, INCLUYE LAS PRIMERAS 18 HOJAS	\$118.00	230-III	1	2	3	4				10	11
	POR CADA 10 HOJAS ADICIONALES	\$3.00	230-III	1	2	3	4				10	
D. BOLETÍN REGISTRAL	EJEMPLAR DEL BOLETÍN REGISTRAL DEL DÍA	\$28.00	230-VI	1	2	3	4					
	POR CADA BÚSQUEDA DE DATOS EN EL BOLETÍN	\$203.00	230-IV	1	2	3	4					
E. OTRAS ACCIONES	QUE SE DENIEGUE LA INSCRIPCIÓN O NO SE SUBSANEN	\$343.00	218	1	2	3	4					

Caso No. 2 La Empresa esta debidamente Registrada (Frente de la hoja)

Número de Entrada

Ingresar en
ventanilla
17

RELACIONADO CON ENTRADA No.




GOBIERNO DEL DISTRITO FEDERAL
Consejería Jurídica y de Servicios Legales



Dirección General del Registro Público de la Propiedad y de Comercio

SOLICITUD DE ENTRADA Y TRÁMITE 2008

I. DATOS DEL SOLICITANTE			
1	PARTICULAR	2	FEDATARIO
NOMBRE: <i>Gerardo Comacho Hernandez</i>		NOTARIO No.	CORREDOR No.
DOMICILIO: <i>Bvd. Anita Comacho 1994-401</i>		NOMBRE:	
TELÉFONO: <i>53610440</i>		ENTIDAD FEDERATIVA:	ESCRITURA/PÓLIZA No.
II. ACTO JURÍDICO, TRÁMITE O SERVICIO			
3	ACTO JURÍDICO, TRÁMITE O SERVICIO	CÓDIGO FINANCIERO ART. Y FRACC.	VALOR BASE
1	BÚSQUEDA DE ANTECEDENTES REGISTRALES	230 FRACC II	
2	DESPUES DE UNA BUSQUEDA A TRAVEZ DE LOS MEDIOS ELECTRONIOS CON QUE CUENTA ESRA INSTITUCIÓN SE LOCALIZARON ANTECEDENTES REGISTRALES. LA PERSONA FISICA O MORAL DESCRITO AL ANVERSO EN EL FOLIO 325335 MÉXICO D.F. _____ INVESTIGO _____ (TRANSCRIPCIÓN DEL SELLO ORIGINAL)		DERECHOS
3			REDUCCIÓN
4			PAGO
5	DESPUES DE UNA BUSQUEDA A TRAVES DE LOS MEDIOS ELECTRONICO CON QUE CUENTA ESTA INSTITUCION LOCALIZARON ANTECEDENTES REGISTRALES LA PERSONA FISICA O MORAL DESCRITO AL ANVERSO, EN EL FOLIO 325335 MEXICO, D.F. _____ INVESTIGO _____		DERECHOS
			REDUCCIÓN
			PAGO
III. SELLO Y FIRMA DEL FEDATARIO O FIRMA DEL SOLICITANTE			
		<p>127812 Registro de la Propiedad y de Comercio 28-MAR-08 3 0 5 FORMATO DE DISTRIBUCIÓN SubNúmero: GRATUITA. Año: 2008 Asociado: PRESENTAR POR DIRECCIÓN DE SERVICIOS: DUPLICADO.</p>	

1. Esta solicitud es válida únicamente si presenta el sello de entrada y trámite del Registro Público de la Propiedad y de Comercio del Distrito Federal, así como el recibo oficial de la Tesorería o certificación de pago ante la institución bancaria o centro comercial autorizado. El solicitante deberá requisitar todos los conceptos y presentarlo firmado, por triplicado, sin tachaduras ni enmendaduras, en la Ventanilla Única. El documento original se devolverá al solicitante contra acuse con sello original. *Este formato es de uso oficial por lo que se prohíbe su alteración o modificación*.
2. El artículo 82 de la Ley de Procedimiento Administrativo del Distrito Federal prevé lo siguiente: "Las manifestaciones, informes o declaraciones rendidas por los interesados a la autoridad"

(Reverso de la hoja)

IV. FINCA, PERSONA FÍSICA O MÓRAL, O BIEN DE QUE SE TRATE

5	UBICACION DE LA FINCA
CALLE Y No.	
COLONIA O CONJUNTO HABITACIONAL:	
MANZANA Y LOTE/DELEGACION/C.P.	
DENOMINACION DEL PREDIO/NOMBRE RUSTICO:	
SUPERFICIE:	

6	CUENTA CATASTRAL	7	TITULAR REGISTRAL
1		APELLIDO PATERNO, MATERNO Y NOMBRE(S) O DENOMINACION O RAZÓN SOCIAL:	
2		QUIMICA SA DECV	
3			
4			
5			

8	PRIMER AVISO PREVENTIVO	9	BIEN MUEBLE
ACTO O CONTRATO:		DESCRIPCION:	
ADQUIRENTE:			
ACREEDOR:			
DEUDOR:			

V. ANTECEDENTE REGISTRAL

10	LIBRO					11	FOLIO				
	SEC. Y SERIE	TOMO	VOLUMEN	FOJA	PARTIDA		NÚMERO	FR	FM	FPM	FBM
1						1			X		
2						2					
3						3					
4						4					
5						5					

12	VI. DOCUMENTOS			
RECIBO QUE AMPARA		DOCUMENTOS	1	
			2	
			3	

13	VII. OBSERVACIONES
ESTE APARTADO PUEDE SER UTILIZADO TAMBIEN PARA COMPLEMENTAR DATOS DE CUALQUIER RUBRO EN LOS QUE EL ESPACIO SEA INSUFICIENTE.	

14	VIII. TARIFA DE LOS PRINCIPALES TRAMITES Y SERVICIOS REGISTRALES PARA EL EJERCICIO 2008											
	TRÁMITE O SERVICIO	COSTO	CODIGO FINANCIERO ART. V	REQUISITAR LOS SIGUIENTES BLOQUES SEGÚN EL CASO:								
A. CERTIFICACIONES	CERTIFICADO DE GRAVAMENES POR 20 AÑOS	\$321.00	219-I	1	2	3	4	5	7	8	10	11
	POR CADA PERIODO DE 5 AÑOS O FRACCIÓN ADICIONAL	\$218.00	219-I	1	2	3	4	5	7	8	10	11
	CERTIFICADO DE NO-INSCRIPCIÓN (POR 27 PERIODOS)	\$5,832.00	219-IV	1	2	3	4	5	6			12
	CERTIFICADO DE ADQ. O ENAJENACIÓN DE BIENES INM	\$304.00	219-III	1	2	3	4	7				
B. BÚSQURAS	POR CADA CERTIFICACION DE ASIENTOS REGISTRALES DE UN FOLIO O DE UNA PARTIDA DE LIBROS	\$837.00	219-VI	1	2	3	4				10	11
	SI EXCEDE DE 80 HOJAS, POR CADA HOJA ADICIONAL	\$7.00	219-VI	1	2	3	4				10	11
	BÚSQURADA DE ANTECEDENTES POR INDICES DE LIBRO O SISTEMAS ELECTRONICOS, INCLUYE EL PRIMER FOLIO	\$305.00	230-II	1	2	3	4	5	7	9		
	BÚSQURADA OFICIAL DE ANTECEDENTES DE UN INM	\$965.00	230-VII	1	2	3	4	5	6	7		
C. CONSTANCIAS	INVESTIGACION DEL TRACTO REGISTRAL POR C/5 AÑOS	\$215.	230-VIII	1	2	3	4	5			10	11
	CONSTANCIA DE ANTECEDENTES REGISTRALES, INCLUYE LAS PRIMERAS 18 HOJAS	\$118.00	230-III	1	2	3	4				10	11
	POR CADA 10 HOJAS ADICIONALES	\$3.00	230-III	1	2	3	4				10	
	EJEMPLAR DEL BOLETIN REGISTRAL DEL DIA	\$28.00	230-VI	1	2	3	4					
D. BOLETIN REGISTRAL	POR CADA BÚSQURADA DE DATOS EN EL BOLETIN	\$203.00	230-IV	1	2	3	4					
	QUE SE DENIEGUE LA INSCRIPCIÓN O NO SE SUBSANE A SOLICITUD DEL INTERESADO SIN QUE SE HAYA CALIF	\$343.00	218	1	2	3	4					
E. DEVOLUCION DE DOCS.		\$185.00	218	1	2	3	4					

(Resultado hoja 1)

FOLIO No. : 325335

COMERCIO GOBIERNO DEL DISTRITO FEDERAL



DIRECCION DE PROCESO REGISTRAL INMOBILIARIO Y DE COMERCIO

Ciudad de México

SE AUTORIZA EL PRESENTE FOLIO MERCANTIL PARA LOS ASIENTOS RELATIVOS A LA EMPRESA QUE A CONTINUACION SE DESCRIBE.
FECHA: 03-NOV-2004.

EL DIRECTOR GENERAL
DE LA DIRECCION DE PROCESO REGISTRAL INMOBILIARIO Y DE COMERCIO
CÓMO ASESORADO EN LOS ASPECTOS LEGALES Y ADMINISTRATIVOS DEL PRESENTE FOLIO MERCANTIL
DISTRITO FEDERAL, CITE: 03/11/04
CON LA FIRMA Y SELLO DE SU OFICINA
DIRECCION DE PROCESO REGISTRAL INMOBILIARIO Y DE COMERCIO
FOLIO 325335
DIRECTOR

ANTECEDENTES REGISTRALES:

SECCION:	VOLUMEN:	TOMO:
FOIAS:	ASIENTO:	

DATOS DE IDENTIFICACION

DENOMINACION O RAZON SOCIAL: QUIMICA, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE

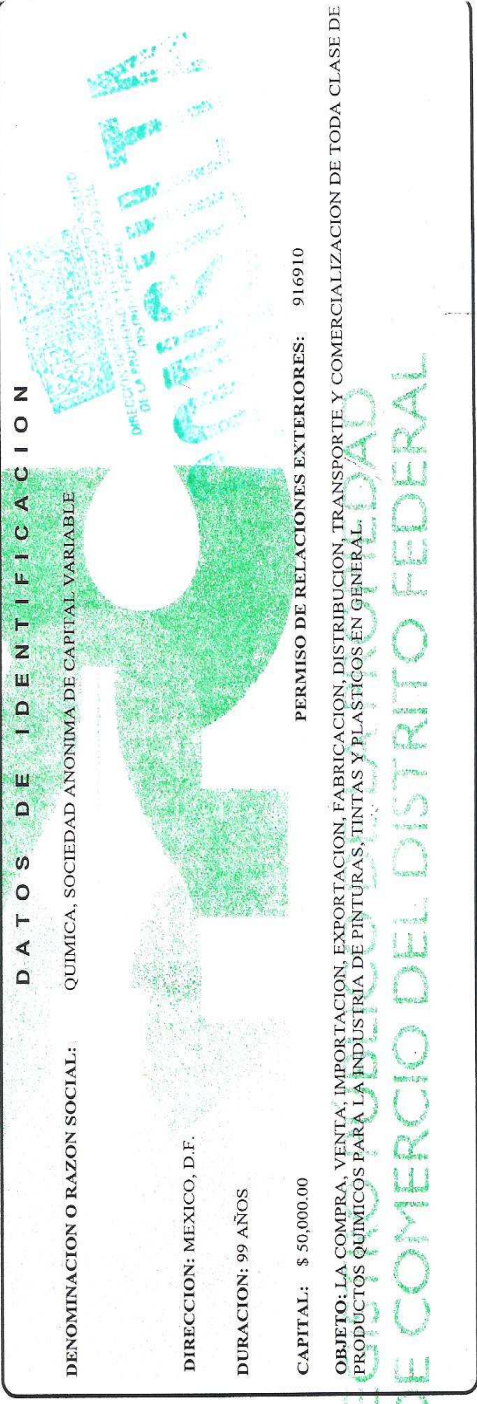
DIRECCION: MEXICO, D.F.

DURACION: 99 AÑOS

CAPITAL: \$ 50,000.00

PERMISO DE RELACIONES EXTERIORES: 916910

OBJETO: LA COMPRA, VENTA, IMPORTACION, EXPORTACION, FABRICACION, DISTRIBUCION, TRANSPORTE Y COMERCIALIZACION DE TODA CLASE DE PRODUCTOS QUIMICOS PARA LA INDUSTRIA DE PINTURAS, TINTAS Y PLASTICOS EN GENERAL.



1 / 1

FECHA DE IMPRESION

05 NOV 2004 09:41:47



(Resultado Hoja 2)

FOLIO No. : 325335 *

SOCIEDAD F MERCANTILES

GOBIERNO DEL
DISTRITO FEDERAL
REGISTRO PUBLICO
DE LA PROPIEDAD
Y DE COMERCIO



ASIENTO DE PRESENTACION		FECHA	OPERACION	CONSTITUCION, ADMINISTRACION Y REFORMAS	FIRMA DEL REGISTRADOR
ENTRADA	326760				
		15-10-2004	CI04 I1000	CONSTITUCION DE SOCIEDAD ANONIMA Y MODALIDAD DE CAPITAL VARIABLE NO. ENTRADA 326760 FECHA DE ENTRADA 15/OCT/2004 FOLIO MERCANTIL 325335 * POR ESCRITURA NO. 29266 DE FECHA 14/JUL/2004 ANTE NOTARIO LOCAL NO. 181 LIC. MIGUEL SOBERON MAINERO DE MEXICO DISTRITO FEDERAL A CONSTITUIR LA SOCIEDAD DENOMINADA QUIMICA, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE DURACION DE 99 AÑOS Y DOMICILIO EN MEXICO, D.F. OBJETO SOCIAL LA COMPRA, VENTA, IMPORTACION, EXPORTACION, FABRICACION, DISTRIBUCION, TRANSPORTE Y COMERCIALIZACION DE TODA CLASE DE PRODUCTOS QUIMICOS PARA LA INDUSTRIA DE PINTURAS, TINTAS Y PLASTICOS EN GENERAL. CAPITAL MINIMO FIJO DE \$ 50,000.00 (CINCUENTA MIL PESOS 00/100-MIL M.N.) LA SOCIEDAD ESTARA ADMINISTRADA POR: UN ADMINISTRADOR UNICO ACCIONES SUSCRIBIDAS: 99.00 ACCIONES. ACCIONISTA: QUIN EN GOZARA DE LOS PODERES Y FACULTADES SIGUIENTES. PODER GENERAL PARA PLEITOS Y COBRANZAS, ADMINISTRACION, DOMINIO, OTORGAR Y SUSCRIBIR TITULOS DE CREDITO, Y APODERADO QUIEN GOZARA DE PODER GENERAL PARA PLEITOS Y COBRANZAS, ADMINISTRACION EN MATERIA LABORAL, CLAUDULA DE EXTRANJERIA; EXCLUSION NUMERO TOTAL DE ACCIONES 100 VALOR DE CADA ACCION \$500.00 PERMISO DE RELACIONES EXTERIORES NO. 916910 DE FECHA 17 DE JUNIO DE 2004 EXPEDIENTE NO. 20040901513 EL ASIENTO QUE PRECEDE SE REALIZO CON FUNDAMENTO EN LOS ARTICULOS 1, 2, 4, 5 Y 6 Y DEL 87 AL 211 DE LA LEY GENERAL DE SOCIEDADES MERCANTILES Y DEMAS RELATIVOS APLICABLES AL CASO CONCRETO, 15 DE LA LEY DE SOCIEDADES DE INVERSION Y DEMAS RELATIVOS Y APLICABLES AL CASO CONCRETO, 15 DE LA LEY DE INSTITUCIONES DE FIANZAS Y DEMAS RELATIVOS Y APLICABLES AL CASO CONCRETO, 2, Y 4 DE LA LEY DE SOCIEDADES DE RESPONSABILIDAD LIMITADA E INTERES PUBLICO, DEL 11 AL 33 DE LA LEY DE SOCIEDADES COOPERATIVAS Y DEMAS RELATIVOS Y APLICABLES AL CASO CONCRETO, 1 AL 8 DE LA LEY GENERAL DE ORGANIZACIONES Y ACTIVIDADES DE CREDITO Y DEMAS RELATIVOS Y APLICABLES AL CASO CONCRETO, 6 AL 14 DE LA LEY PARA REGULAR LAS AGRUPACIONES FINANCIERAS Y DEMAS RELATIVOS Y APLICABLES AL CASO CONCRETO, 19 Y 26 DEL CODIGO DE COMERCIO Y DEMAS RELATIVOS Y APLICABLES AL CASO CONCRETO, 157 FRACCION I, 159, 159, 150, 161, 162, 213 INCISO C) DEL CODIGO FINANCIERO DEL D.F. Y DEMAS RELATIVOS Y APLICABLES AL CASO CONCRETO, 2 DEL CODIGO DE COMERCIO Y DEMAS RELATIVOS Y APLICABLES AL CASO CONCRETO, 29 DE LA LEY GENERAL DE INSTITUCIONES FINANCIERAS MUTUALIZADAS DE SEGUROS Y DEMAS RELATIVOS Y APLICABLES AL CASO CONCRETO, 157 FRACCION I, 159, 159, 150, 161, 162, 213 INCISO C) DEL CODIGO FINANCIERO DEL D.F. Y DEMAS RELATIVOS Y APLICABLES AL CASO CONCRETO, 2 DEL CODIGO DE COMERCIO Y DEMAS RELATIVOS Y APLICABLES AL CASO CONCRETO, EN CASO DE CORREDORES PUBLICOS, SE APLICARAN LOS ARTICULOS 6º, FRACC. VI DE LA LEY FEDERAL DE CORREDURIA PUBLICA Y ARTICULO 6º, 5º, FRACC. V Y 54º DEL REGLAMENTO DE LA LEY FEDERAL DE CORREDURIA PUBLICA. DERECHOS \$ 1,233,700 (UN MIL DOSCIENTOS TREINTA Y TRES PESOS 00/100 M.N.) R.C. 207073 PARTIDA 20452 DE FECHA 15/OCT/2004 COMENTARIO INSC.ME MEXICO, D.F., A 03/NOV/2004 REGISTRADOR: LIC. NORMA RAMOS SOBARZO...	LIC. NORMA RAMOS SOBARZO...

05 NOV 2004 12:39:44

FECHA DE IMPRESION

1 / 1

2008
Roberto Ramirez Martínez

FOTOCOPIA
PLATA

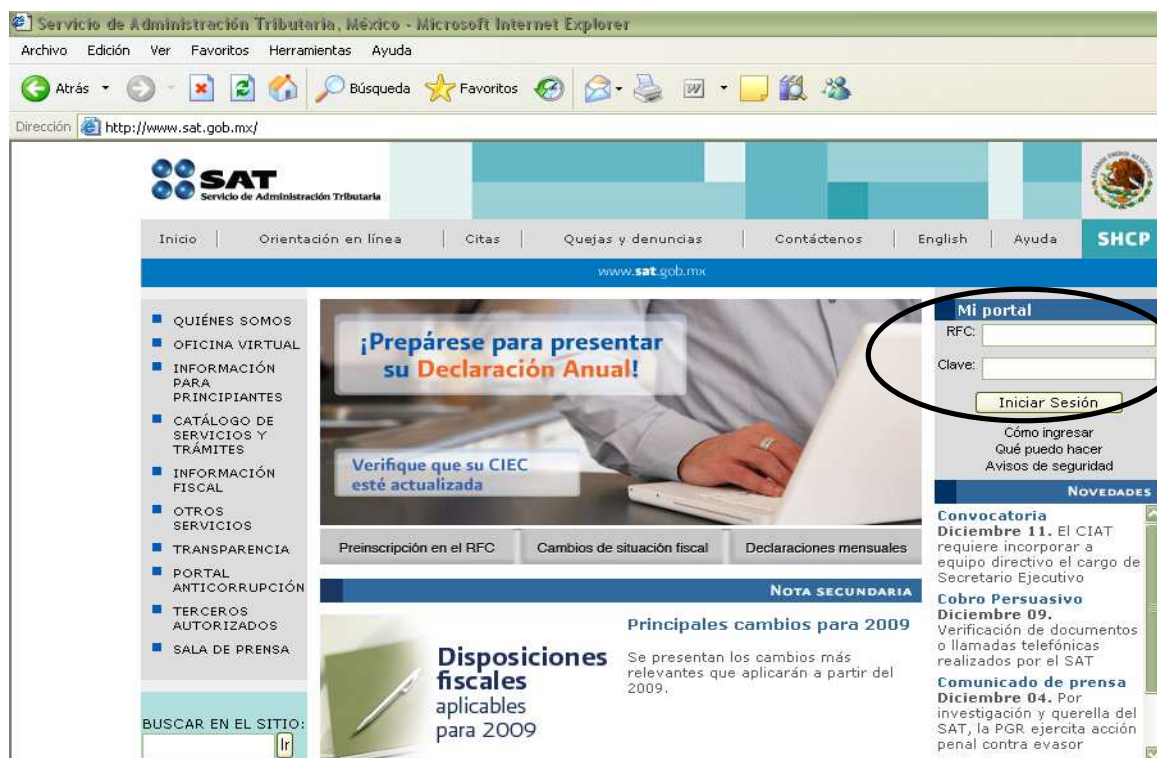
01-ABR-08

Ciudad de México
R.R.P.Y.C.

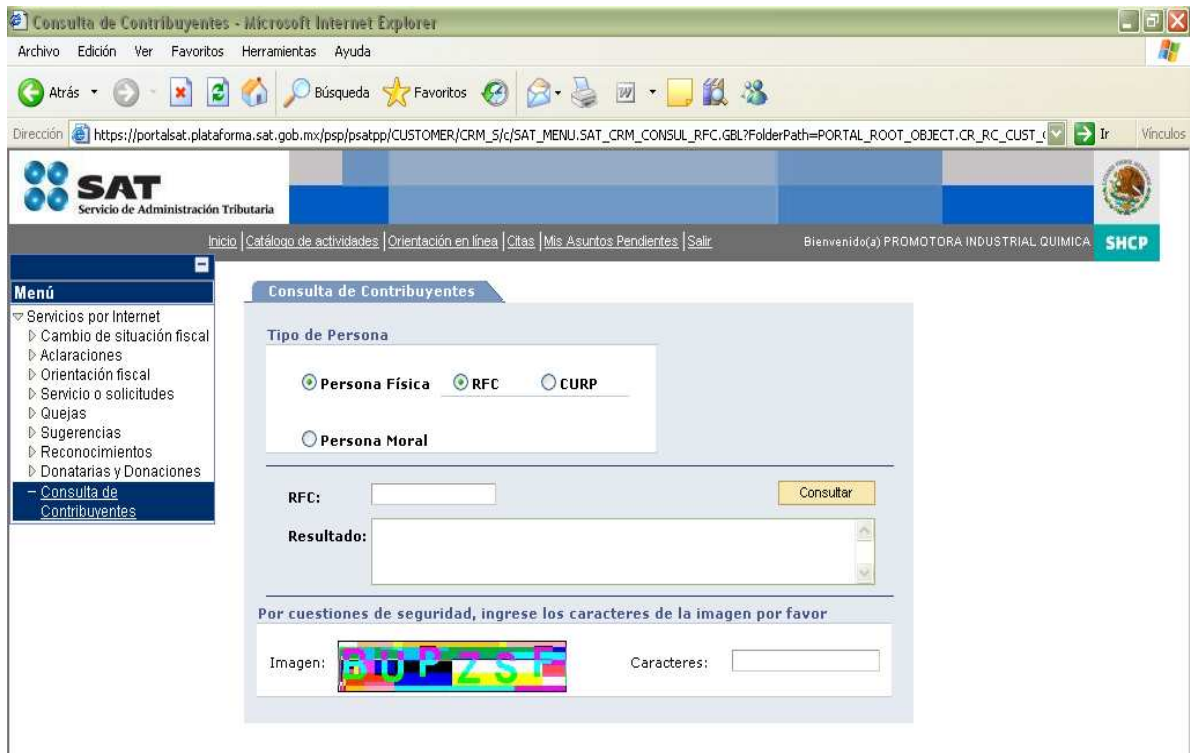
PARTICULARES

Como podemos observar en el caso 2 la empresa es 100% legal y tendremos con esto un voto más de confianza para entregarle el crédito. Si al contrario resultara el caso numero 1, seria casi de forma inmediata la decisión de no otorgarle el crédito, hasta que su legal constitución fuese acreditada de otra forma.

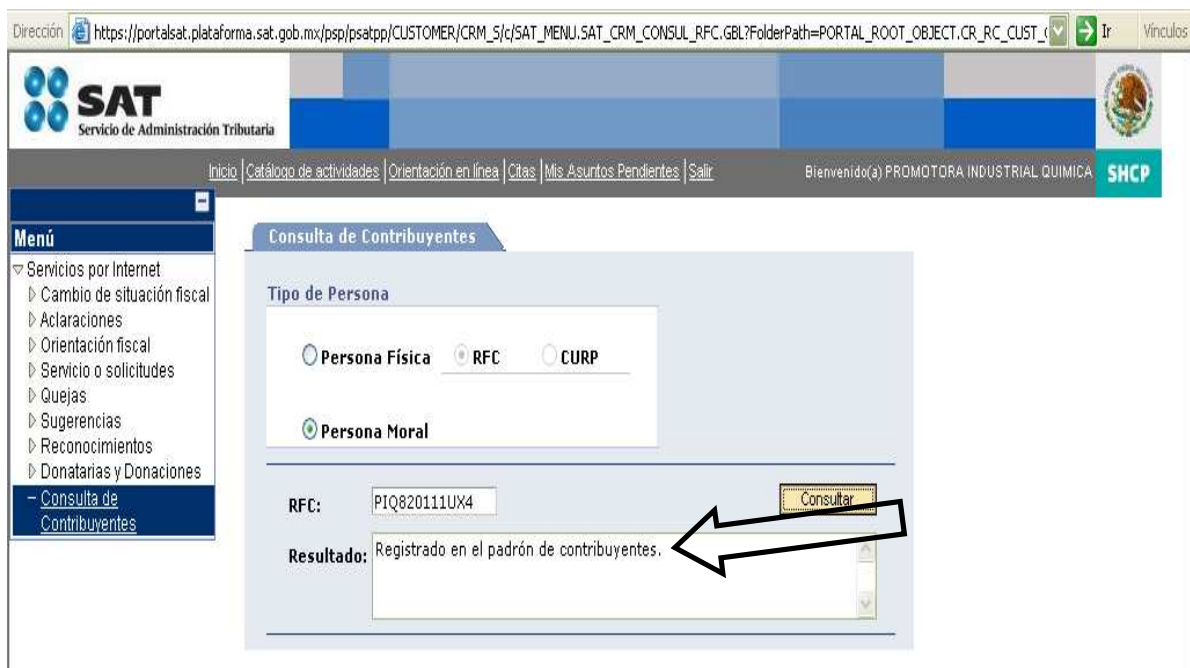
Continuando con la investigación de los documentos, podemos investigar el registro del contribuyente en la SHCP. Esto lo hacemos de la siguiente manera. El primer paso es entrar a la página de Internet del SAT que es <http://www.sat.gob.mx/>, y entrar en la opción de “mi portal” tal como lo muestra la imagen:



Una vez dentro de "mi portal" escogemos en el menú, selección por Internet y después consulta de contribuyentes donde aparecerá la pagina donde debemos ingresar una serie de datos, entre otras cosas, el RFC de la empresa que queremos investigar, asi como lo muestra la siguiente imagen:



Ya ingresados los datos nos dará el resultado, es decir, si realmente la empresa esta registrada o no.



Los documentos se investigan de diferentes maneras, el método radica en el mismo tipo de documento, afectan invariablemente factores como las distancias o la exclusividad de la información, algunos ejemplos de los distintos métodos y a que documento específicamente se le aplican es lo siguiente:

Ejemplo, el comprobante de domicilio solo puede investigarse acudiendo al domicilio que refieren, hay ocasiones en que esto no será posible, cuando el cliente esta en otro estado de la República al cual no podríamos ir con facilidad, en este caso solo nos queda dar por confiable y verdadera la información del cliente.

La identificación del representante legal es un documento que a la fecha no hemos establecido un proceso de investigación, debido a las dificultades que las mismas dependencias emisoras de estas imponen, a lo cual solo atinamos a confiar en la buena fe del cliente y a darle peso a los demás resultados.

Los estados de cuenta bancarios son documentos meramente informativos, donde vemos el flujo de efectivo que maneja la empresa y para comprobar su verdadera fuente, podemos utilizar los datos que nos manifiesta el mismo cliente en su solicitud de crédito, en el apartado de referencias bancarias. Esta investigación es muy sencilla ya que solamente tenemos que llamar al teléfono que nos reseñan en la solicitud y preguntar por el cliente, obedeciendo a las referencias que nos de el ejecutivo del banco dependerá el resultado de la investigación bancaria.

Continuando con la averiguación por referencias, tenemos que indagar ahora con los diferentes proveedores de la empresa investigada. En este método sí existen formatos especiales para pedirle a las empresas la información. Mostraré el formato que en PIQSA utilizamos para pedir la referencia comercial, el cual creemos que contiene preguntas específicas que nos ayudan a saber ante que tipo de cliente nos encontramos.



PROMOTORA INDUSTRIAL QUIMICA SA DE CV

Tlalnepantla de Baz a ___ de _____ de 20__.

Estimado (a)

En Promotora Industrial Química SA de CV, estamos realizando un estudio de crédito a la empresa:

Razón por la cual, solicitamos amablemente datos que sirvan para continuar con el estudio, declarando bajo protesta de decir verdad, que la información que nos otorguen será utilizada de manera estrictamente confidencial.

Línea de crédito: _____

Consumo Promedio Mensual: _____

Plazo: _____

Paga en tiempo: SI ___ NO ___

Atraso de _____ días

Ha tenido cheques devueltos: SI ___ NO ___

Antigüedad de relaciones comerciales: _____ años

Puesto del Informante: _____

Favor de enviar la respuesta a nuestro FAX 53-61-04-49

Atentamente:

Gerardo Camacho Granados
Depto. Crédito

SIEMPRE A SU SERVICIO

Bld. M. Ávila Camacho 1994-401 San Lucas Tepetlaco, Tlalnepantla Estado de México C.P.
54050
Tels/Fax 5361 8997 y 5361 0449
www.piqsa.com
Email-Info@piqsa.com

Las referencias comerciales son un dato muy importante por que estas nos indican que tipo de clientes son, el problema que se observa en este método de investigación es que no es totalmente real, es decir que no investigamos a todos los proveedores de la empresa, solamente a unos cuantos y como la lógica lo indica el cliente investigado solo dará los datos de las empresas con las que mantiene buenas y sanas relaciones comerciales. Existen empresas que muy profesionalmente otorgan datos de proveedores de todos los niveles, en estos casos el alcance y la veracidad de la investigación es mas completa.

Teniendo ya todos los resultados de las averiguaciones a los distintos documentos, ahora sí ya contamos con elementos bastantes y suficientes para emitir un juicio para el otorgamiento del crédito.

Cabe mencionar que muchas veces el otorgar el crédito se puede manipular a conveniencia de la gente del departamento de crédito, pasando por alto las investigaciones y la documentación requerida. Sin embargo en PIQSA estamos comprometidos con la calidad del trabajo y para el otorgamiento del crédito necesariamente debemos contar con la documentación completa y realizar las investigaciones y operaciones pertinentes.

Con los resultados obtenidos y con lo mencionado anteriormente dependerá de nosotros mismos el que le otorguemos a un cliente el crédito, ya que en muchos de los casos las empresas no son 100% sanas y en base a la experiencia adquirida con muchos de nuestros clientes, puedo afirmar que todas tienen algo malo en sus análisis y resultados. Por eso mismo aconsejo que a los resultados les asignemos un orden de importancia y en base a eso decidir si un resultado es más que el otro. Como ejemplo puedo poner lo siguiente, para PIQSA es sumamente importante que las empresas estén registradas legal y correctamente. Sin embargo si sus numero financieros no son tan buenos, pondríamos en valoración estos dos resultados y de eso dependería la decisión del otorgamiento del crédito.

Independientemente de lo anterior al cliente tenemos que hacerle saber el resultado, el siguiente tema nos muestra que es lo que hacemos para informar todo lo anterior.

2.7. Cartas y documentos de resultados

El resultado final que fue arrojado por los análisis hechos a toda la documentación recabada, necesariamente el cliente debe conocerla, esto de manera formal y simple. En PIQSA lo hacemos por medio de cartas y a continuación veremos unos ejemplos de estas y para que casos aplican.

Carta para la aceptación del crédito.



PROMOTORA INDUSTRIAL QUIMICA SA DE CV

Tlalnepantla de Baz a ___ de _____ de 20__.

ESTUDIO PARA EL OTORGAMIENTO DE CRÉDITO RESULTADO OBTENIDO

En base al estudio de crédito realizado a la empresa, nos complace informarle los siguientes resultados

EMPRESA:

RESULTADO:

LÍMITE DE CRÉDITO:

CONDICIONES DE CRÉDITO:

GERARDO CAMACHO GRANADOS
CRÉDITO Y COBRANZA
GRUPO PIQSA

MA. DEL CARMEN ROMO RAMIREZ
GERENTE DE VENTAS
GRUPO PIQSA

SIEMPRE A SU SERVICIO

Bvld. M. Ávila Camacho 1994-401 San Lucas Tepetlacalco, Tlalnepantla Estado de México C.P.
54050
Tels/Fax 5361 8997 y 5361 0449
www.piqsa.com
Email-Info@piqsa.com

Carta del rechazo del crédito.



PROMOTORA INDUSTRIAL QUIMICA SA DE CV

Tlalnepantla de Baz a ___ de _____ de 20__.

ESTUDIO PARA EL OTORGAMIENTO DE CRÉDITO
RESULTADO OBTENIDO

En base al estudio de crédito realizado a la empresa, le informamos el resultado obtenido.

EMPRESA:

EMPRESA X SA DE CV

RESULTADO:

NO SE ENCONTRARON ELEMENTOS
SUFICIENTES PARA GARANTIZAR EL PAGO DE
UN CRÉDITO

LÍMITE DE CRÉDITO:

CONDICIONES DE CRÉDITO:

RAZONES DEL RECHAZO:

GERARDO CAMACHO GRANADOS
CRÉDITO Y COBRANZA
GRUPO PIQSA

MA. DEL CARMEN ROMO RAMIREZ
GERENTE DE VENTAS
GRUPO PIQSA

SIEMPRE A SU SERVICIO

Blvd. M. Ávila Camacho 1994-401 San Lucas Tepetlaco, Tlalnepantla Estado de México C.P.

54050

Tels/Fax 5361 8997 y 5361 0449

www.piqsa.com

Email-Info@piqsa.com

Con esto se da por terminada la operación y el análisis para el otorgamiento del crédito en PIQSA.

Como ya lo comente en repetidas ocasiones no en todas las empresas aplica el mismo proceso. En PIQSA así es como otorgamos o rechazamos los créditos a los clientes, pero estoy seguro que si a alguien este tipo de proceso no aplica para su empresa, lo sabrán adecuar a las necesidades que les marquen. Simplemente seleccionen las partes medulares del proceso y adecúenlo a sus expectativas.

La siguiente fase es la parte de la cobranza, a la cual le dedicaremos el siguiente capítulo, donde analizaremos documentos y algunas técnicas que harán mas efectiva la recuperación del dinero.

CAPÍTULO 3

RECUPERACIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR

Una de las operaciones importantes de cualquier empresa es la de recuperación de las cuentas por cobrar, por tal motivo decidí dedicar un capítulo entero a este tema, comenzaré presentando los documentos importantes que me ayudan a la correcta organización de los clientes, para saber entre otras cosas, los vencimientos de las facturas y también los datos importantes sobre las mismas facturas. Cabe mencionar que este tipo de documentos son sacados de un programa administrativo llamado SAE, el cual es alimentado con información de los clientes, nos permite administrar los datos y sacar varios reportes que nos ayudan a la cobranza efectiva.

3.1. Reportes en cobranza.

En todo trabajo que realizamos referente a la cobranza necesitamos información que nos permita realizar correctamente la recuperación del dinero, es por esta razón que existen reportes especializados de cobranza, los cuales nos proporcionan datos necesarios para la organización de las cuentas por cobrar, y en consecuencia de esta organización tendremos una cobranza más rápida y más importante.

Haciendo alusión a los anteriormente escrito, veremos los reportes más importantes para la cobranza efectiva.

Estado de cuenta de clientes.

Este documento es de suma importancia, ya que con este reporte podemos observar el comportamiento del cliente, no solo en cuestiones de pago si no también de venta, pero en esta ocasión solo lo analizaré desde el punto de vista del cobro.

El formato que utilizamos en PIQSA y que nos arroja el programa SAE es el que a continuación les muestro.

PROMOTORA INDUSTRIAL QUIMICA SA DE CV

Página : 1

Estado de cuenta

Fecha de corte : 31/Dic/08

ALVAMEX QUÍMICA, S.A. DE C.V.
CALLE GUADALAJARA #29
54190 EDO.MEX.
AMQ-900213-5L7
5569 - 6591

(A005)

Clasificación :
Días de crédito :
Lím. crédito :
Saldo dispo. :

60

650,000.00

304,424.94

Atención cobranza :

Concepto	Documento	Folio	F.apli.	F.venc.	Referencia	CARGOS	ABONOS	SALDOS	Mon
1 Factura	9613		16/Oct/08	15/Dic/08	9613	1,283.40		1,283.40	USD
1 Factura	9620		21/Oct/08	20/Dic/08	9620	641.70		641.70	USD
1 Factura	9621		22/Oct/08	21/Dic/08	9621	3,115.35		3,115.35	USD
1 Factura	9631		27/Oct/08	26/Dic/08	9631	1,831.95		1,831.95	USD
1 Factura	9645		3/Nov/08	2/Ene/09	9645	3,115.35		3,115.35	USD
1 Factura	9658		7/Nov/08	6/Ene/09	9658	2,566.80		2,566.80	USD
1 Factura	9665		12/Nov/08	11/Ene/09	9665	3,663.90		3,663.90	USD
1 Factura	9685		24/Nov/08	23/Ene/09	9685	3,115.35		3,115.35	USD
1 Factura	9700		28/Nov/08	27/Ene/09	9700	100.05		100.05	USD
1 Factura	9733		11/Dic/08	9/Feb/09	9733	3,663.90		3,663.90	USD
						22,997.75		22,997.75	USD

En especial este documento sirve para revisar las facturas que faltan de pago, así como los montos de las mismas y la fecha de vencimiento. También vemos el límite de crédito, los días de crédito y lo que nos deben a determinada fecha. Estos datos son simplemente estadísticos y nos dan la información para saber si necesitamos comenzar a hacer la labor de cobranza y en que medida.

Antigüedad de saldos

Este reporte nos ayuda a saber cuales son las facturas que ya sobrepasan el límite de crédito otorgado, también la fecha de vencimiento y por lo mismo observamos cuanto tiempo (en días) tiene de atraso, así con esta información tendremos herramientas suficientes para iniciar una estrategia de cobro o simplemente llamarle al cliente y recordarle del atraso en el pago de las facturas. Este reporte lo podemos sacar por cliente o podemos pedirlo con todos los clientes que tenemos, y observar cuales son los clientes morosos.

Les presento un ejemplo del reporte que arroja el programa, y los datos que contiene:

PROMOTORA INDUSTRIAL QUIMICA SA DE CV

Página : 1

Antigüedad de saldos

Del cliente A001 al cliente X001
Reporte detallado

Fecha de referencia : 31/Dic/08

CLIENTES		Desglose de saldos vencidos en días			Clasificación
Fecha venc.	Al corriente	1 - 30	31 - 60	61 - 90	91 o mas
A005 ALVAMEX QUÍMICA, S.A. DE C.V.					
9613	15/Dic/08		16,323.82		
9620	20/Dic/08		8,189.18		
9621	21/Dic/08		40,883.67		
9631	26/Dic/08		24,548.13		
9645	2/Ene/09	39,603.88			
9658	6/Ene/09	33,240.06			
9665	11/Ene/09	47,591.13			
9685	23/Ene/09	43,360.37			
9700	27/Ene/09	1,323.91			
9733	9/Feb/09	49,360.79			
		304,424.94	214,480.14	89,944.80	0.00
					0.00
A011 ACABADOS EN PINTURAS Y TEXTURIZADOS, S.A. DE C.V.					
9080	28/Feb/08				6,828.92
		6,828.92	0.00	0.00	0.00
					6,828.92
A012 AOC MEXICANA DE RESINAS SA DE CV					
9363	11/Ago/08				
9473	26/Sep/08				
9499	9/Oct/08				
9537	25/Oct/08				
9674	29/Dic/08		25,455.46		
9717	18/Ene/09	26,293.20			
		38,720.67	26,293.20	25,455.46	0.00
A013 ALFREDO REYES ATRISCO					
9735	11/Ene/09	4,709.88			
		4,709.88	4,709.88	0.00	0.00
A014 ALDEGUNDA GARCIA MARTINEZ					
9626	23/Oct/08			30.22	
		30.22	0.00	0.00	0.00
				30.22	0.00
C007 COLOR PAINT, S.A. DE C.V.					
9275	20/Jun/08				
9387	6/Ago/08				
9464	8/Sep/08				
9561	6/Nov/08				
9589	18/Nov/08		4,442.35		
9703	31/Dic/08	44,743.08			
9721	7/Ene/09	12,545.42			
9723	7/Ene/09	14,095.80			
		73,000.42	71,384.30	0.00	3,507.17
					0.00

Como podemos observar, este reporte es muy útil para saber quienes son los clientes con los que debemos poner mayor atención, por ejemplo en este caso el cliente marcado con la clave **A011** tiene facturas con mas de 90 días de vencimiento, es ahí donde el departamento de cobranza tiene que preocuparse por recuperar a la brevedad esta cuenta.

Resumen de movimientos

El resumen de movimientos se refiere al reporte que muestra los cargos y abonos (facturas y pagos realizados) que tiene un cliente durante un periodo determinado. Reporte que sirve para saber el comportamiento de pago que tiene el cliente, y en que medida se le esta facturando y cobrando en el periodo.

Ejemplo:

PROMOTORA INDUSTRIAL QUIMICA SA DE CV							
Resumen de movimientos							
Período del 1/Dic/08 al 31/Dic/08							
CLIENTES	Concepto	Documento	F. apli.	F. venc.	Referencia	Folio	CLASIFICACION Cargos Abonos
A005 ALVAMEX QUIMICA, S.A. DE C.V.							
	Cheque	TRANSFER	15/Dic/08	15/Dic/08	9595		44,405.64
	Cheque	TRANSFER	15/Dic/08	15/Dic/08	9600		8,369.01
	Cheque	transfer	22/Dic/08	22/Dic/08	9613		16,837.70
	Cheque	transfer	30/Dic/08	30/Dic/08	9620		8,687.53
	Cheque	transfer	30/Dic/08	30/Dic/08	9621		42,176.23
	Factura	9733	11/Dic/08	9/Feb/09	9733	49,360.79	
A012 AOC MEXICANA DE RESINAS SA DE CV							
	Factura	9717	4/Dic/08	18/Ene/09	9717	26,293.20	
A013 ALFREDO REYES ATRISCO							
	Cheque	transfer	4/Dic/08	4/Dic/08	9577		8,427.20
	Factura	9735	11/Dic/08	11/Ene/09	9735	4,709.88	
C007 COLOR PAINT, S.A. DE C.V.							
	Cheque	transfer	5/Dic/08	5/Dic/08	9589		9,999.98
	Cheque	transfer	17/Dic/08	17/Dic/08	9589		9,999.96
	Cheque	transfer	25/Dic/08	25/Dic/08	9589		10,600.86
	Factura	9703	1/Dic/08	31/Dic/08	9703	44,743.08	
	Factura	9721	8/Dic/08	7/Ene/09	9721	12,545.42	
	Factura	9723	8/Dic/08	7/Ene/09	9723	14,095.80	
C010 CORTES MORALES ISAIAS HILARIO							
	Cheque	TRANSFER	1/Dic/08	1/Dic/08	9661		23,519.34
	Factura	9741	15/Dic/08	30/Dic/08	9741	24,676.47	
	Cheque	572	16/Dic/08	16/Dic/08	9741		24,676.47
	Factura	9745	17/Dic/08	1/Ene/09	9745	19,469.50	

El escenario ideal que se busca ver en este reporte es buscar el punto de equilibrio entre la facturación y el cobro de las facturas expedidas, por ejemplo en el cliente **C10** prácticamente se esta cobrando lo que se factura. Lo conveniente para la empresa seria cobrar más que lo que se facturara en el periodo, (el ejemplo claro es el cliente **A05**) con la intención de tener liquidez, pero esto no es tan bueno por que evidencia que el departamento de cobranza si hace su trabajo pero el de ventas queda por debajo de las expectativas de venta.

Por el caso contrario en el supuesto que se venda más que lo que se cobra, también surte efecto negativo por que la empresa tendría una perspectiva difícil de operación al no contar con dinero suficiente para trabajar, como se ve en el cliente **C07**.

Documentos a Revisión:

El reporte nos ayuda a saber en que día hay que meter a revisión las facturas que después, dependiendo del tiempo de crédito otorgado al cliente, tendremos que cobrar. (Las fechas de revisión de este cliente son de un día después de la entrega de material, algunas ocasiones se mete a revisión el mismo día de la entrega.)

PROMOTORA INDUSTRIAL QUIMICA SA DE CV					Página : 1	
Documentos a revisión						
Del cliente A001 al cliente X001 .						
Fecha de corte : 31/Dic/08						
CLIENTES	Concepto	Documento	F. apli.	Rev. pag. Fecha de revisión	Atención ventas	Mon.
					SALDOS	
A005	ALVAMEX QUIMICA, S.A. DE C.V.				MANUEL GARCIA	
*	Factura	9631	27/Oct/08	28/OCT/08		1,831.95 ISD
	Factura	9645	3/Nov/08	04/NOV/08		3,115.35 ISD
	Factura	9658	7/Nov/08	09/NOV/08		2,566.80 ISD
	Factura	9665	12/Nov/08	12/NOV/08		3,663.90 ISD
	Factura	9685	24/Nov/08	24/NOV/08		3,115.35 ISD
	Factura	9700	28/Nov/08	29/NOV/08		100.05 ISD
	Factura	9733	11/Dic/08	11/DIC/08		3,663.90 ISD
						239,028.27 ISD

En realidad su importancia radica en la correcta aplicación de las fechas, y en la administración que se tenga para controlar las facturas que amparan el material entregado, es decir que en cuanto se entregue el material, inmediatamente se tiene que meter al sistema para que se programe la fecha en que se toma a revisión la factura. En algunas empresas la fecha de revisión es la misma que la fecha de entrega del material, en otras tienen definidas las fechas por mes. Este reporte es de gran ayuda al inicio de cada semana para corroborar y programar en la semana las facturas y las fechas que hay de revisión.

Documentos por cobrar:

La relación de documentos por cobrar como su mismo nombre lo indica, es una fotografía de las cuentas por cobrar, la utilidad que este reporte ofrece es que lo podemos revisar por periodos bien definidos y sobre esos periodos poder hacer nuestro pronóstico de cobranza y a si mismo estimar nuestro flujo de efectivo.

PROMOTORA INDUSTRIAL QUIMICA SA DE CV

Página : 1

Documentos por cobrar

Del cliente A001 al cliente X001

Fecha de corte : 31/Dic/08

CLIENTES	Concepto	Documento	F. apli.	F. venc.	Rev. pag.	Atención cobranza Fecha de pago	Atención ventas SALDOS	Mon.
A005	ALVAMEX QUIMICA, S.A. DE C.V.						MANUEL GARCIA	
*	Factura	9631	27/Oct/08	26/Dic/08		31/Dic/08 Miércoles	1,831.95	ISD
							24,548.13	ISD
A011	ACABADOS EN PINTURAS Y TEXTURIZADOS, S.A. DE C.V.							
*	Factura	9080	21/Feb/08	28/Feb/08		31/Dic/08 Miércoles	643.43	ISD
							6,828.92	ISD
A012	AOC MEXICANA DE RESINAS SA DE CV							
*	Factura	9674	14/Nov/08	29/Dic/08		31/Dic/08 Miércoles	1,933.38	ISD
							25,455.46	ISD
S004	SUN CHEMICAL, S.A. DE C.V.							
*	Factura	9651	5/Nov/08	5/Dic/08		31/Dic/08 Miércoles	284.62	ISD
							3,553.88	ISD
S008	SAUL ROMERO HERNANDEZ							
*	Factura	9306	5/Jun/08	10/Jun/08		31/Dic/08 Miércoles	995.00	\$
							995.00	\$
S009	SANCHEZ,S.A. DE C.V.							
*	Factura	9601	10/Oct/08	24/Dic/08		31/Dic/08 Miércoles	9,174.24	ISD
							119,647.69	ISD
T001	TOLEDO GARCIA JUAN MANUEL							
*	Factura	8206	12/Oct/06	12/Nov/06		31/Dic/08 Miércoles	8,321.40	\$
							8,321.40	\$
							1,204,082.30	

Nota: Los documentos marcados con * se encuentran vencidos con relación a la fecha de corte.

Pronóstico de cobranza:

Este es un documento muy importante, no solo para el departamento de cobranza si no de toda la empresa, ya que nos muestra el dinero con el que esperamos contar al final de un periodo (en PIQSA lo hacemos semanal).



GRUPO PIQSA
EXPECTATIVAS DE COBRANZA

43º SEMANA DEL 20 AL 24 DE OCTUBRE DEL 2008

LUNES 20		MARTES 21		MIÉRCOLES 22		JUEVES 23		VIERNES 24			
CLIENTE	MONTO	CLIENTE	MONTO	CLIENTE	MONTO	CLIENTE	MONTO	CLIENTE	MONTO		
MEXICANA	\$ 1,933.38	MACER	\$ 195.27	INDUSTRAL	\$ 7,876.35			JORGE M.	\$ 610.65		
				COLORES	\$ 631.35	ALFREDO R.	\$ 275.08	KROMOS	\$ 300.00		
								FIBRAS R.	\$ 1,863.00		
								GEVOX	\$ 2,065.86		
								PROMEXSA	\$ 300.49		
								IMAGIMEX	\$ 805.00		
								QUIMICAS	\$ 2,457.78		
								PINTURAS	\$ 1,163.80		
							ALVAMEX	\$ 8,384.65	PROMEX	\$ 25,000.00	
							SAUL	\$ 2,495.00	CORTES	\$ 20,658.60	
DOLARES	\$ 1,933.38		\$ 195.27		\$ 8,507.70		\$ 275.08		\$ 9,566.58	TOTAL	
PESOS	\$ 24,839.10		\$ 2,508.73		\$ 109,302.68		\$ 14,413.74		\$ 168,565.24	\$ 319,629.48	

1.- SE TOMA PARA LA ESTIMACIÓN EL TIPO DE CAMBIO DEL DIA 20/10/08

12.8475

En base a este pronóstico debemos ejercer la cobranza, este pronóstico es el resultado de la revisión de todos los reportes anteriores, y se tiene que apostar a cumplir el 100% de la cobranza en la semana, pero siendo realista a veces es difícil llegar al 100 % de lo pronosticado. En PIQSA un margen aceptable de cobranza es por encima del 80% en una semana, tal como se muestra en el reporte de informe de cobranza siguiente, alusiva al pronóstico que se presentó anteriormente.



INFORME DE COBRANZA
43° SEMANA
DEL 20 AL 24 DE OCTUBRE DEL 2008

CLIENTES PROGRAMADOS

CLIENTE	FACTURA	IMPORTE USD	IMPORTE \$	T.C.	FECHA. PAGO	DEPOSITO
MEXICANA	9473/9499	\$ 1,993.38	\$ 25,438.92	\$ 12.76	21/10/2008	CH.5650 BBVA M.N.
KROMOS	9536	\$ 300.00	\$ 4,204.09	\$ 12.85	21/10/2008	TRANSFER BBVA M.N.
MACER	6064	\$ 195.27	\$ 2,508.73	\$ 12.85	21/10/2008	TRANSFER BBVA M.N.
PROMEXSA	6003	\$ 1,189.81	\$ 15,183.99	\$ 12.76	21/10/2008	TRANSFER BBVA M.N.
SAUL	9306		\$ 2,495.00		21/10/2008	TRANSFER BBVA M.N.
FIBRAS R.	9503/9511	\$ 1,863.00	\$ 23,771.88	\$ 12.76	20/10/2008	TRANSFER BBVA M.N.
INDUSTRIAL	9492	\$ 7,876.35	\$ 100,515.61	\$ 12.76	22/10/2008	CH.559 BBVA M.N.
PROMEX	9269/9309/9326		\$ 25,000.00		22/10/2008	DEPBVA BBVA M.N.
CORTES	9574		\$ 20,658.60		22/10/2008	CH.536 BBVA M.N.
ALVAMEX	6014		\$ 8,384.65		23/10/2008	TRANSFER BBVA M.N.
IMAGIMEX	6047	\$ 805.00	\$ 10,869.51	\$ 13.50	24/10/2008	ch.430 BBVA M.N.
COLORES	6058	\$ 631.35	\$ 8,049.71	\$ 12.75	24/10/2008	TRANSFER BBVA M.N.
GEVOX	6098	\$ 2,065.86	\$ 26,546.30	\$ 12.85	21/10/2008	CH-5852 BBVA M.N.
PINTURAS	9272	\$ 1,163.80	\$ 14,954.83	\$ 12.85	21/10/2008	TRANSFER BBVA USD
		\$ 288,581.82		90.29%		

CLIENTES NO PROGRAMADOS

QUIMICOS IMPER	9605	\$ 276.00	\$ 3,622.03	\$ 13.12	22/10/2008	ch.1807
ALBERTO CRUZ	9619		\$ 26,569.00		21/10/2008	TRANSFER BBVA M.N.
LUX TINTAS	6108		\$ 7,000.00		21/10/2008	EFFECTIVO BBVA M.N.
PYMESA	6023	\$ 526.70	\$ 6,517.54	\$ 12.37	20/10/2008	5901HSBC BBVA M.N.
CORTES	9623	\$ 3,354.55	\$ 42,809.76	\$ 12.76	22/10/2008	TRANSFER BBVA M.N.
SOLVENTES	9566	\$ 189.75	\$ 2,490.15	\$ 13.12	22/10/2008	TRANSFER BBVA USD
FORMAS PLASTICAS	9531	\$ 3,788.10	\$ 47,136.46	\$ 12.44	22/10/2008	ch.8044 BBVA M.N.
ALVAMEX	6027/6028		\$ 29,879.07		23/10/2008	TRANSFER BBVA M.N.
COLORES VM	9539	\$ 661.25	\$ 8,677.78	\$ 13.12	23/10/2008	TRANSFER BBVA M.N.

\$ 174,701.79

TOTAL	\$ 463,283.61
--------------	----------------------

Como podemos observar, este reporte es un simple resumen de lo cobrado en la semana, el rubro de "Clientes No programados" se refiere a ventas al contado que se realizan durante la misma semana, o también clientes que adelantan sus pagos, pero que aun no están vencidos y por supuesto no son esperados por la empresa.

A grandes rasgos los reportes que utiliza el departamento de cobranza para realizar de manera más eficiente el trabajo son los que anteriormente se presentaron. Cabe mencionar que los reportes no cobran por si solos, simplemente son herramientas que ayudan a desarrollar de manera más efectiva y organizada la cobranza. También tenemos que crear con nuestros clientes y con nuestro mismo personal, una cultura de pago, con la intención de que obtengamos recursos para pagar a nuestros proveedores y seguir surtiendo materiales a nuestros clientes.

Dentro del software que utilizamos y en el módulo de clientes existen mas reportes, pero en la empresa consideramos que van mas ligados con las ventas, por ejemplo un acumulado de ventas por cliente o una relación de clientes con números telefónicos y nombres de personas para contactar.

Todos estos reportes son de gran utilidad, en la empresa nosotros contamos con el programa de computación que nos permite hacer mas fácil el desarrollo de los reportes, pero también es posible realizarlos sin ayuda de un programa de computación, lo único que debemos hacer es tener una buena administración y un buen control de nuestras facturas, cobros y fechas ya sea de revisión o de vencimiento, y considero que con estos datos nuestros reportes saldrán correctos. También cabe mencionar que a veces por el volumen de ventas o de facturación es difícil imaginar un correcto control si no contamos con un programa administrativo como el SAE.

3.2. Tratamiento y procesos aplicados a clientes morosos.

La empresa por el hecho de otorgar crédito, a pesar de realizar un estudio previo, esta expuesta inminentemente a la morosidad por parte de sus clientes, es decir que existen clientes que quizá por no contar con los recursos suficientes en ese momento, no nos pueden pagar el importe de la deuda contraída, o quizá simplemente por no querer pagar. En cualquiera de los supuestos debemos conocer cual es la razón por la cual hemos dejado de percibir nuestro pago, y ya una vez que lo sabemos tratar de corregir esta situación, a la brevedad.

Por esta razón debemos contar con un procedimiento extra necesario para el cobro, en caso de encontrarnos dentro de cualquier supuesto, también para saber que tratamiento aplicar en determinado caso y poder recupera hasta el máximo posible el importe del adeudo.

A continuación propongo el siguiente ejemplo de procedimiento el cual es utilizado en PIQSA y obviamente esta adecuado a las problemáticas propias de la empresa. Como ya lo he mencionado anteriormente cada empresa tiene sus particularidades propias, y por lo mismos los responsable de los distintos departamentos involucrados son los encargados de adecuar el ejemplo a sus problemas y a su organización para sacar el provecho máximo posible.

El responsable de la cobranza debe monitorear, cada mes (o el periodo que se considere necesario), el avance de la cobranza a través del reporte de antigüedad de saldos (que se mostró previamente) y detectar las cuentas con mayor problemática de cobro, y ahí mismos comenzar las labores necesarias para su solución.

Al cliente que presente morosidad al vencimiento de sus cuentas, el ejecutivo de cobranza debe enviarle la primera carta de recordatorio de pago, incluyendo los datos de los documentos pendientes de pagar. Como lo muestra el siguiente ejemplo:



**PROMOTORA INDUSTRIAL QUIMICA
S.A. DE C.V.**

Tlalnepantla, Edo. De México a 07 de Octubre de 2008.

CLIENTE MOROSO SA DE CV

CALLE ILUSION No. 3562
COL. DEUDORES
C.P. 54890 TLALNEPANTLA, EDO DE MEXICO.
R.F.C. CLM040505 DU1
TEL. 0085112711200

Atención:
SR. PEDRO SANCHEZ
DEPTO. PAGOS

ASUNTO:
RECORDATORIO DE PAGO

Estimado Sr. Sánchez, me dirijo a usted para enviarle un cordial saludo, así mismo informarle que al día de hoy usted cuenta con 3 facturas pendientes de pago.

Las facturas son las siguientes:

FACTURA	FECHA	FECHA VENCIMIENTO	MONTO M.N.
9080	21/07/08	21/08/08	\$ 20,350.50
9070	01/07/08	01/08/08	\$ 22,536.40
9055	01/06/08	01/07/08	\$ 18,325.25

Dichas facturas suman un total de \$ 61,212.15 M.N.

Cabe resaltar que usted es lo mas importante para Grupo PIQSA por tal motivo nos preocupa el atraso que usted tiene al día de hoy, por tal motivo le agradeceré se comunique lo mas pronto posible al teléfono 53610449, con el fin de lograr una buena negociación que nos permita seguir manteniendo nuestras relaciones comerciales como hasta ahora.

Sin más por el momento, agradezco la atención que sirva prestar a la presente.

Atentamente.
GERARDO CAMACHO GRANADOS
CREDITO COBRANZA

SIEMPRE A SU SERVICIO

Blvd. M. Avila Camacho 1994-401 San Lucas Tepetlaco, Tlalnepantla Estado de México, C.P. 54050
Tel. y Fax : 53-61-89-97 y 53-61-04-49
www.piqsa.com
e-mail info@piqsa.com

Dentro de los 10 días siguientes (contados a partir del acuse de recibo, del primer recordatorio de mora), y que no se reciba pago o negociación alguna, debe enviarle la segunda carta de recordatorio, informándole la suspensión del crédito.



**PROMOTORA INDUSTRIAL QUIMICA
S.A. DE C.V.**

Tlalnepantla, Edo. De México a 20 de Octubre de 2008.

CLIENTE MOROSO SA DE CV

CALLE ILUSION No. 3562
COL. DEUDORES
C.P. 54890 TLALNEPANTLA, EDO DE MEXICO.
R.F.C. CLM040505 DU1
TEL. 0085112711200

Atención:
SR. PEDRO SANCHEZ
DEPTO. PAGOS

ASUNTO:
RECORDATORIO DE PAGO No. 2

Estimado Sr. Sánchez, nuevamente me dirijo a usted para recordarle que existe un atraso en el pago de las facturas vencidas,

FACTURA	FECHA	FECHA VENCIMIENTO	MONTO M.N.
9080	21/07/08	21/08/08	\$ 20,350.50
9070	01/07/08	01/08/08	\$ 22,536.40
9055	01/06/08	01/07/08	\$ 18,325.25

Dichas facturas suman un total de \$ 61,212.15 M.N.

Debido a que el presente documento es el segundo recordatorio de pago (el primero se mando el día 07 de octubre de 2008) y al no contar con respuesta de usted, le informamos que su línea de crédito queda suspendida momentáneamente, hasta que tengamos respuesta de su parte.

Sin más por el momento, agradezco la atención que sirva prestar a la presente.

Atentamente.
GERARDO CAMACHO GRANADOS
CREDITO COBRANZA

SIEMPRE A SU SERVICIO

Bld. M. Avila Camacho 1994-401 San Lucas Tepetlaco, Tlalnepantla Estado de México, C.P. 54050
Tel. y Fax : 53-61-89-97 y 53-61-04-49
www.piqsa.com
e-mail info@piqsa.com

A pesar de haber mandado los dos recordatorios de pago, el ejecutivo de cobranza tiene la obligación de dar seguimiento telefónico y personal al cliente objeto de la labor de cobranza, también tiene que documentar todos los esfuerzos y avances de cobro realizados, y obviamente informar estos a la persona responsable de crédito y cobranza de la empresa.

Como paso posterior el responsable del departamento debe tratar de entablar conversación de manera personal o telefónica con el responsable de pagos de la empresa deudora, con la única intención de intentar una negociación o convenio de pago. El cual forzosamente debe establecerse por escrito y firmarse por las partes interesadas. Sin embargo cuando esto no es posible, lo más aconsejable es que si una de las partes en la operación, se compromete a pagar una suma de dinero, garantice el cumplimiento de la obligación de pago a su cargo, mediante garantía hipotecaria o prendaria, si esto no es posible, mediante documentos que se puedan ejecutar de inmediato legalmente, tales como, pagarés, cheques o convenio celebrado ante Notario Público.

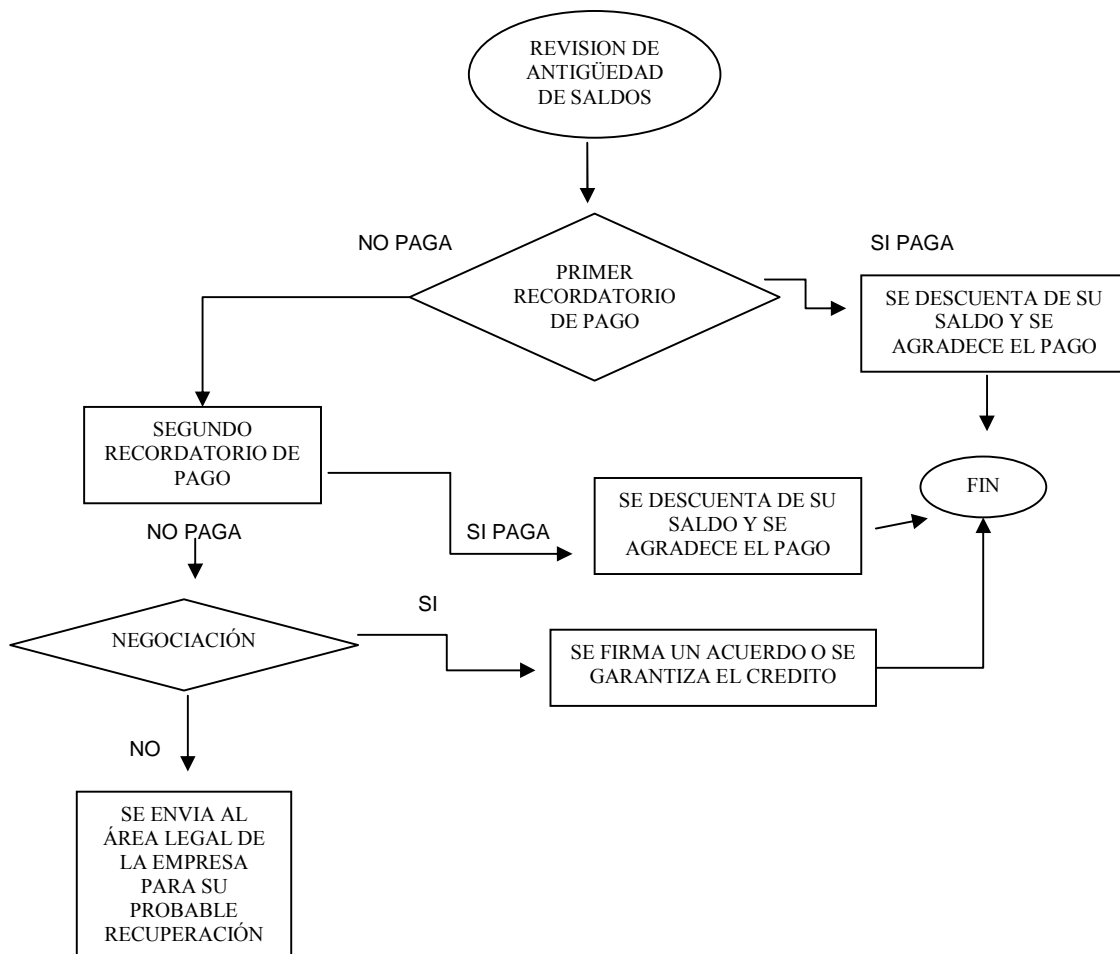
Sucedo que en muchas ocasiones el acreedor ya hizo todo de su parte, todas las gestiones de cobranzas pertinentes sin obtener ningún resultado y el tiempo sigue transcurriendo sin recuperar su dinero, en este caso la cuenta no pagada por el cliente debe arquearse y traspasarse al área legal, indicando las causas del traspaso, Además, estas cuentas deben ser cambiadas en la base de datos para descontar la cartera de la cuenta de clientes. Esperando que con esta acción el cliente reaccione ante la amenaza de una demanda judicial que implicaría para el deudor, la contratación a su vez, de los servicios de un abogado que lo asesore en su defensa legal, ya que se verá inmiscuido en un juicio que implicará un desgaste económico de repercusiones inciertas que se agregará adicionalmente, al monto de la deuda que con todos sus accesorios, tarde o temprano tendrá que pagar al acreedor, si es que el juez de la causa así lo determina y, por tanto lo condena a dicho pago.

Todo lo anteriormente mencionado podríamos resumirlo en un diagrama de flujo que a continuación presento para su mejor comprensión.



PROMOTORA INDUSTRIAL QUÍMICA SA DE CV

Diagrama de Flujo del Proceso de Difícil Cobranza



Cabe mencionar que al llegar al ultimo paso del proceso los costos suben (costo honorarios de abogados y papelería legal) y afecta la utilidad de nuestra empresa por lo cual a veces es mas conveniente no levantar cargos legales y mejor aplicar el proceso del siguiente tema.

3.3. Registro contable y fiscal de las cuentas incobrables.

En la actualidad la mayoría de las operaciones que realizamos en una empresa se realizan a crédito, tanto para comprar como para vender, y lógicamente el riesgo que conlleva este tipo de operaciones se ha convertido en uno de los temas que ha cobrado importancia tanto en el medio legal, fiscal y empresarial.

El riesgo que implican las ventas a crédito es que algunos deudores se retrasan en forma considerable en el pago de sus facturas a crédito, otros en definitiva no pagan. Como se menciono en el tema pasado en esta ocasión se abordará el tema del tratamiento de las cuentas incobrables y su deducción, desde la parte fiscal y contable. En qué consisten y cuáles son los requisitos que hay que cumplir para aplicarla de manera adecuada, ya que no todas las cuentas incobrables pueden ser deducibles.

El crédito incobrable aparece cuando se ejercieron todas las acciones legales posibles para el cobro y no se obtuvo una respuesta favorable.

Para empezar a ver prácticamente el registro de una cuenta incobrable debemos primero que nada hacer una estimación por irrecuperabilidad o de difícil cobro. Las estimaciones por cuentas incobrables representan los recursos monetarios reservados para cubrir las cuentas por cobrar que se cancelen por considerarse incobrables, constituyendo una provisión para financiar las pérdidas ocasionadas por la falta de liquidación de sus adeudos por algunos clientes, que se crea de acuerdo a las regulaciones financieras vigentes.

Hay varios métodos para estimar los créditos incobrables, los más comunes son:

1. Considerar un porcentaje sobre las ventas a crédito realizadas en el periodo.
2. Considerar un porcentaje sobre los saldos pendientes de cuentas por cobrar.

Presento un ejemplo de la estimación para cuentas incobrables para su mejor comprensión:

Al 31 de diciembre de 2008, al finalizar su periodo contable anual, la empresa ILUSIÓN S.A. de C.V. estimó que habría de perder por cuentas incobrables un 20% de las ventas a crédito efectuadas durante el año las cuales ascendieron a \$ 1, 548,000.00

Ventas a crédito al 31 de diciembre de 2008		\$1,548,000.00	
Clientes	Importe	IVA (tasa del 15%)	Total
Empresa X SA de CV	\$ 587,400.00	\$ 88,110.00	\$ 675,510.00
Industrial SA de CV	\$ 960,600.00	\$ 144,090.00	\$ 1,104,690.00
TOTALES	\$1,548,000.00	\$ 232,200.00	\$1,780,200.00
Estimación de las cuentas incobrables: 20%			
\$ 1,780,200.00 x 20% = Estimación para cuentas incobrables : \$ 356,040.00			

Ahora el ejemplo del registro contable de la estimación y de la afectación en las cuentas por cobrar.

Una empresa supone que en las cuentas por cobrar de cada año surja una estimación de las cuentas incobrables, de modo que se registran al fin de cada periodo contable con un ajuste en la póliza de diario en el estado de resultados.

Una vez que se haya calculado el monto de la estimación de las cuentas incobrables se hará el siguiente asiento.

CONCEPTO	DEBE	HABER
Gastos por cuentas incobrables	\$17,391.30	
IVA trasladado pendiente de cobro	\$2,608.70	
Estimación para cuentas incobrables		\$20,000.00
<i>Registro del gasto por cuentas de cobro dudoso al cierre del ejercicio, así como la cancelación del IVA trasladado pendiente de cobro.</i>		

La estimación total de cuentas incobrables se aconseja realizar al final de cada periodo contable. El objetivo es que el cargo de esta pérdida se haga en el mismo periodo en que se da y que las cuentas por cobrar en el balance general informe una mejor estimación de su valor.

Se continúa su registro al elaborar el balance general, en que se estiman las cuentas incobrables restándolas de las cuentas por cobrar en el balance y dentro del activo circulante.

ACTIVO CIRCULANTE		
Efectivo(caja bancos)		\$ 211,300.00
Cuentas por cobrar	\$ 450,448.00	
(-)Estimación para cuentas incobrables	(17,391.30)	433,056.70
Inventario		67,200.00
Gastos pagados por anticipado		11,500.00
Total activo circulante		\$723,056.70

Posteriormente al tener una cuenta de estimación para cuentas incobrables, las cuentas por cobrar que se consideran incobrables se cancelan contra tal estimación, ejemplo:

Concepto	Debe	Haber
Estimación para cuentas incobrables	\$ 2,300.00	
Cuentas por cobrar(clientes)		
José Ramírez López		\$ 2,300.00
<i>Registro para contabilizar las cancelación por incobrables de los saldos de José Ramírez López</i>		

Si una vez hecho el registro de cancelación de la cuenta incobrable, se llegara a pagar, tendríamos que hacer el siguiente registro.

Concepto	Debe	Haber
Cuentas por cobrar (clientes)	\$ 2,300.00	
Otros ingresos		\$ 2,300.00
IVA por pagar		300.00
<i>Registro para incorporar a cuentas por cobrar el saldo recuperado de \$2,300.00 y el IVA por pagar de dicha recuperación.</i>		
Banco	\$ 2,300.00	
Cuentas por cobrar (clientes)		\$ 2,300.00
<i>Registro para contabilizar el cobro de la cuenta por cobrar de \$ 2,300.00 que había sido dado de baja por incobrable.</i>		

Lo anterior fue visto desde el punto de vista contable, lo que se presenta a continuación tiene el enfoque del efecto fiscal.

Para lo anteriormente expuesto en la tabla, cabe considerar las disposiciones fiscales que se manejan para un pago que pudiera hacerse en parcialidades según lo marca el Art. 29, párrafos quinto y sexto del CFF. Los cuales indican lo siguiente:

“El comprobante que se expida deberá señalar en forma expresa si el pago de las contraprestaciones que ampara se hace en una sola exhibición o en parcialidades. Cuando la contraprestación se pague en una sola exhibición, en el comprobante que al efecto se expida se deberá indicar el importe total de la operación y cuando así proceda en términos de las disposiciones fiscales, el monto de los impuestos que se trasladan, desglosados por tasas de impuesto. Si la contraprestación se paga en parcialidades, en el comprobante se deberá indicar, además del importe total de la operación, que el pago se realiza en parcialidades y, en su caso, el monto de la parcialidad que se cubre en ese momento y el monto que por concepto de impuestos se trasladan en dicha parcialidad, desglosando por tasas de impuesto.”

“Cuando el pago de la contraprestación se haga en parcialidades, los contribuyentes deberán expedir un comprobante por cada una de esas parcialidades, el cual deberá contener los requisitos previstos en las fracciones I,II,III y IV del artículo 29-A de este Código, anotando el importe y el numero de la parcialidad que ampara, la forma como se realizó el pago, el monto de los impuestos trasladados,

desglosados por tasas de impuesto cuando así proceda y, en su caso, el número y fecha del comprobante que se hubiese expedido por el valor total de la operación de que se trate.”

Según dispone el artículo 29 fracción VI, de la LISR, los créditos incobrables son una deducción autorizada para efectos de la determinación del resultado fiscal del ejercicio de las personas morales que tributan en el régimen general de la LISR y en consecuencia determinar el ISR del ejercicio causado por la misma.

“Artículo 29. Los contribuyentes podrán efectuar las deducciones siguientes: VI. Los créditos incobrables y las pérdidas por caso fortuito, fuerza mayor o por enajenación de bienes distintos a los que se refiere el primer párrafo de la fracción II de este artículo”

De lo anterior entendemos que no solo tiene que ser créditos incobrables desprendidos de ventas, sino también de servicios prestados, otorgamiento de préstamos o cualquier otro concepto análogo.

Ahora bien para estar en posibilidad de deducir un crédito por incobrable, se deberá considerar si el mismo se encuentra en algunos supuestos legales que indica la fracción XVI del artículo 31 de la LISR.

Los supuestos legales en los que se podrán deducir los créditos incobrables son:

- Cuando se consuma el plazo de prescripción
- Aunque el crédito no haya prescrito, sea notoria la imposibilidad práctica de su cobro.

La prescripción es un medio de adquirir bienes o librarse de obligaciones, mediante el transcurso de cierto tiempo y bajo las condiciones establecidas por la ley, según el artículo 1135 del Código Civil Federal (CCF). Entonces para determinar en que fecha prescriben se debe atender a la ley que corresponda dependiendo de la clase del documento, ya que cada ley o código determinado muestra diferentes documentos y a su vez distintos plazos para la prescripción de la obligación contraída con el acreedor.

Cabe mencionar que ni en la LISR ni en el Reglamento de esta ley (RLISR) se hace referencia a los plazos en que se considera que se consume la prescripción de un crédito, ya que los mismos están contenidos en el Código de Comercio (CC), en la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito (LGTOC) y en el Código Civil Federal (CCF) dependiendo de la naturaleza de cada transacción en específico.

Atendiendo a la forma en que se ampare el derecho del contribuyente para que el deudor cumpla con su obligación de pago o mejor dicho el documento donde se exprese la deuda que se contrajo y en que momento se realizó, a continuación se indican los plazos y los fundamentos legales para que opere la prescripción de los documentos más comunes que se utilizan en la práctica.

DOCUMENTO	PLAZO	ARTÍCULO	LEY O CODIGO
Letra de cambio	Tres años contados a partir de su vencimiento	Artículo. 165	LGTOC
Letras pagaderas a cierto tiempo vista	Tres años contados a partir de los seis meses siguientes a su aceptación	Artículo 93 y 165	LGTOC
Pagaré	Tres años a partir de su vencimiento	Artículo 174	LGTOC
Cheque	Seis meses contados a partir de la fecha en que se concluya el plazo de presentación del documento para el pago, considerando el lugar de expedición y el último tenedor del cheque.	Artículo 181 y 192	LGTOC

Factura de menudeo	(Derivadas de operaciones de venta al por menor) Un año contado a partir de la fecha de venta	Artículo 1043 Frac. I	CC
Facturas de mayoreo y otros documentos civiles o mercantiles	Diez años desde el día en que se efectuó la venta	Artículo 1047 Artículo 1159	CC CCF
Créditos derivados de contratos u operaciones sociales	Cinco años a partir de que la acción pudo ser ejercitada	Artículo 1045 Frac. I	CC

La prescripción se puede ver interrumpida por la demanda o por cualquier interpelación judicial hecha al deudor por parte del acreedor, por el reconocimiento de la obligaciones o por la renovación del documento en que se funde el derecho del crédito del acreedor, es de señalarse que se considera el plazo de la prescripción como no interrumpido por la interpelación judicial, si el acreedor se desiste de ella o fue desestimada su demanda.

Para efectos de la deducción de un crédito incobrable por prescripción, no es necesario contar con una declaratoria judicial por parte de un tribunal. Asimismo para llevar a cabo la citada deducción fiscal, es importante tomar en cuenta que la misma debe realizarse en el ejercicio fiscal en el que se presente el supuesto legal de la prescripción. El derecho a deducir un crédito incobrable por prescripción, es intransferible. Es importante considerar lo anterior, ya que en caso de la cesión de un crédito que hay prescrito, a quien se le haya cedido no lo podrá deducir para efectos fiscales.

La notoria imposibilidad practica de cobro, se presenta como una opción para los contribuyentes de poder ejercer la deducción fiscal de un crédito antes de consumarse el plazo de prescripción del mismo.

Existen varios casos en los cuales se puede ejercer la notoria imposibilidad práctica de cobro, según el artículo 31 de la LISR en su fracción XVI

- A) **Créditos Menores a 30,000.00 UDIS:** Tratándose de créditos cuya suerte inicial no exceda de 30,000 unidades de inversión (UDIS), cuando en el plazo de un año contado a partir de que incurra en mora, no se hubiera logrado su cobro. En este caso se considera incobrable en el mes en que se cumpla un año de haber incurrido en mora. Cuando se tengan dos o más créditos con una misma persona física o moral se deberá sumar la cantidad total de los créditos para determinar si estos exceden el monto a que se refiera dicho párrafo.
- B) **Créditos Mayores a 30,000.00 UDIS:** Tratándose de créditos cuya suerte principal al día de su vencimiento sea mayor a 30,000.00 UDIS, cuando el acreedor haya demandado ante la autoridad judicial el pago del crédito o se haya iniciado el procedimiento arbitral convenido para su cobro, sin que sea necesario obtener la resolución judicial.
- C) **Cuando el deudor es declarado en quiebra o concurso:** Se compruebe que el deudor ha sido declarado en quiebra o concurso. Al respecto el artículo 9 de la Ley de Concursos Mercantiles (LCM) señala que será declarado en concurso mercantil, el comerciante que incumpla generalizadamente en el pago de sus obligaciones. En el artículo 3 de la LCM establece que la finalidad de la quiebra es la venta de la empresa del comerciante, de sus unidades productivas o de los bienes que la integran.
- D) **De las instituciones de crédito:** Tratándose de las instituciones de crédito estas solo podrán hacer las deducciones de los créditos incobrables cuando así lo ordene o autorice la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y siempre que no hayan optado por efectuar las deducciones a que se refiere el artículo 53 de la LISR.
- E) **Con garantía hipotecaria:** Tratándose de cuentas por cobrar que tengan una garantía hipotecaria, solamente será deducible en forma parcial el 50% del monto que se adecua, para ello se deben dar los supuestos que se mencionan.

- Se refiera a los créditos cuya suerte principal al día de vencimiento sea mayor a 30,000.00 UDIS por los cuales el acreedor haya demandado ante la autoridad judicial el pago del crédito,
- Que el deudor del crédito realice actividades empresariales.

Cabe mencionar que el valor de las UDIS varía de acuerdo al INPC del día en que se trate, para fines prácticos tomamos el valor de 4.1843 correspondiente al último día del ejercicio 2008.

El acreedor al hacer deducible un crédito incobrable tiene las siguientes obligaciones:

Informar por escrito al deudor que deducirá el crédito incobrable para que éste a su vez lo acumule a sus ingresos.

Presentar declaración informativa con relación de los créditos que dedujo en el ejercicio.

Como se observó en lo anteriormente explicado, la deducción por incobrabilidad de créditos puede realizarse, de nosotros depende la decisión que tomemos para sacar el mejor provecho de un crédito que no logremos recuperar. Debemos saber distinguir si nos conviene hacer deducible la incobrabilidad o levantar un juicio legal contra el deudor para recuperar nuestro dinero.

3.4. Documentación para garantizar el pago.

La seguridad que debemos tener para recuperar un crédito, necesariamente debe estar justificado con un documento, en el cual se acepte la responsabilidad del deudor. Por lo cual en este tema tratamos los documentos mas utilizados y a los que con mayor frecuencia se recurre para garantizar el pago del crédito.

La letra de cambio, denominada en nuestro país "giro", es un documento mercantil que contiene una promesa u obligación de pagar una determinada cantidad de dinero a una convenida fecha de vencimiento. Y constituye una orden escrita, mediante el cual una persona llamada Librador, manda a pagar a su orden o a la otra persona

llamada Tomador o Beneficiario, una cantidad determinada, en una cierta fecha, a una tercera persona llamada Librado.

La letra de cambio se compone de los siguientes sujetos, los cuales son indispensables para la ejecución de este título de crédito.

- ✓ El Librado o girado: la persona a la que se da la orden de pago, es el destinatario de la orden dada por el librador. El Código de Comercio (CC) requiere que en la Letra de Cambio se diga el nombre del Librado, es decir, el nombre del que debe pagar (Art. 410 CC)
- ✓ El Librador o Girador: la persona que ordena hacer el pago. En el CC se exige que la letra de cambio lleve su firma (Art. 410 CC).
- ✓ El Beneficiario: es aquel a cuya orden debe hacerse el pago de la suma ordenada por el Librador (Art. 410 CC).
- ✓ El Fiador o Avalista: la persona que garantiza el pago de la letra.

A parte de los sujetos se deben considerar los requisitos siguientes como indispensables.

- ❖ La denominación de Letra de Cambio inserta en el mismo texto del Título y expresado en el mismo idioma empleado en la redacción del documento.
- ❖ La orden pura y simple de pagar una suma determinada.
- ❖ Nombre del que debe pagar (Librado).
- ❖ Indicación de la fecha de vencimiento.
- ❖ Lugar donde el pago debe efectuarse.
- ❖ Nombre de la persona a cuyo cargo debe efectuarse el pago (Beneficiario o Tomador).
- ❖ Fecha y lugar donde se emitió la letra.
- ❖ La firma del que gira la letra (Librador).

Este es un ejemplo de la letra de cambio:

The diagram shows a bill of exchange form with the following fields and labels:

- Nombre del Beneficiario**: Points to the field for the beneficiary's name.
- Fecha de vencimiento**: Points to the maturity date field.
- Lugar y Fecha de expedición**: Points to the place and date of issue field.
- Lugar de pago**: Points to the place of payment field.
- No.**: Points to the bill number field.
- S.**: Points to the currency field.
- Firma del girado**: Points to the signature of the drawee.
- Nombre y domicilio del girado**: Points to the name and address of the drawee.
- Firma del girador**: Points to the signature of the drawer.

The form contains the following text:

No. _____ S. _____

A _____ se servirá(n) Ud(s) mandar pagar incondicionalmente por esta Unica Letra de Cambio en _____ a la orden de _____ lo cantidad de _____ Valor _____ que sentará(n) Ud(s) en cuenta _____ aviso de S. S. A. _____

Letras pagaderas a cierto tiempo vista: La letra de cambio puede ser girada apareciendo como fecha de vencimiento cualquiera de las formas siguientes:

A la vista: Cuando la letra de cambio es pagadera a la vista, esto significa que no existe plazo para su vencimiento, y por lo tanto, esta deberá pagarse a su presentación. También se consideran pagaderas a la vista, las letras con vencimiento sucesivos cuando ha dejado de pagarse una de ellas. Otro caso en que las letras de cambio se consideran pagaderas a la vista, es cuando no se hace indicación en el documento referente a su fecha de vencimiento.

A cierto tiempo vista: Si la letra de cambio es girada a cierto tiempo vista, se anotarán en el lugar destinado a la fecha de vencimiento expresiones como las siguientes: "a 10 días vista", "a 30 días vista",. Lo anterior quiere decir que el documento deberá pagarse después de los días que se especifique contados desde la fecha de su presentación, y cuando haya transcurrido el tiempo señalado deberá efectuarse el pago.

A cierto tiempo fecha: En caso de que la letra de cambio sea girada a cierto tiempo fecha, deberá hacerse la anotación en el documento de “a 30 días”, “a 60 días”, etc. debiéndose entender que estos plazos comienzan a contarse desde la fecha en que el documento es girado.

A día fijo: La forma más común de girar una letra de cambio es con vencimiento a día fijo, en este caso se determina en forma exacta la fecha en que deberá ser pagado el documento, anotando claramente el día, mes y año de su vencimiento.

EL Pagaré: Es un título valor o instrumento financiero muy similar a la letra de cambio y se usa, principalmente para obtener recursos financieros. Documento escrito mediante el cual una persona se compromete a pagar a otra persona o a su orden una determinada cantidad de dinero en una fecha acordada previamente. Los pagarés pueden ser al portador o endosables, es decir, que se pueden transmitir a un tercero.

Los pagarés pueden emitirlos individuos particulares, empresas o el Estado; este instrumento de crédito se suele usar entre compañías de financiamiento, en las relaciones con sus clientes cuando precisan efectivo para operaciones, generalmente a corto o mediano plazo.

Sujetos que intervienen en el pagaré:

- ❖ Librador: es quien se compromete a pagar la suma de dinero, a la vista o en una fecha futura fija o determinable.
- ❖ El beneficiario o tenedor: es aquel a cuya orden debe hacerse el pago de la suma de dinero estipulada en el pagaré.
- ❖ El Fiador o Avalista: la persona que garantiza el pago del pagaré.

Ejemplo de pagaré:

Pagaré BUENO POR: N° 16227
En Acoiman Edo. de Mex. a: 2,242.50 de _____ del 200____
Lugar y fecha de Expedición: ACOIMAN 29/ENE/09

Debe(mos) y pagaré (mos) incondicionalmente por este Pagaré a la orden de: **MIGUEL CAMPOS BELMONT**
Nombre o razón social a quien ha de pagarse

en ACOIMAN el 29/ENE/09 de pago

La cantidad de: DOS MIL DOSCIENTOS CUARENTA Y DOS PESOS 50/100 M.N.

Valor recibido a mi (nuestra) entera satisfacción. Este pagaré forma parte de una serie numerada del 1 al _____ y todos están sujetos a la condición de que, al no pagarse cualquiera de ellos a su vencimiento, serán exigibles todos los que le sigan en número, además de los ya vencidos, desde la fecha de vencimiento de este documento hasta el día de su liquidación, causará intereses moratorios al tipo de _____ % mensual, pagadero en esta ciudad juntamente con el principal.

Nombre: _____ Acepto(amos) 
Dirección: PROMOTORA INDUSTRIAL QUIMICA, S.A. DE C.V.
Población: BLVD. MANUEL AVILA CAMACHO 1994-401 Firma(s) _____
SAN LUCAS TEPEYALCO, TLAXIERRA

NUMERO DE APROBACION DEL SISTEMA DE CONTROL DE IMPRESORES AUTORIZADOS 15,524,103 DEL DIA 19 DE NOVIEMBRE DE 2008 FOLIO DEL 16,001 AL 16,500 IMPRESAS EL 26 DE NOVIEMBRE DE 2008 VIGENCIA AL 25 DE NOVIEMBRE DE 2010
CLIENTE: BLANCA Y ROSA COPIA: VERDE CONTABILIDAD: AMARILLA ARCHIVO: AZUL

Cheque: Un cheque es un título de crédito en el que la persona que es autorizada para extraer dinero de una cuenta (por ejemplo, el titular), extiende a otra persona una autorización para retirar una determinada cantidad de dinero de su cuenta, prescindiendo de la presencia del titular de la cuenta bancaria.

Jurídicamente el cheque es un título de crédito en virtud del cual una persona, llamada librador, ordena incondicionalmente a una institución de crédito, que es librado, el pago de una suma de dinero a favor de una tercera persona llamada beneficiario.

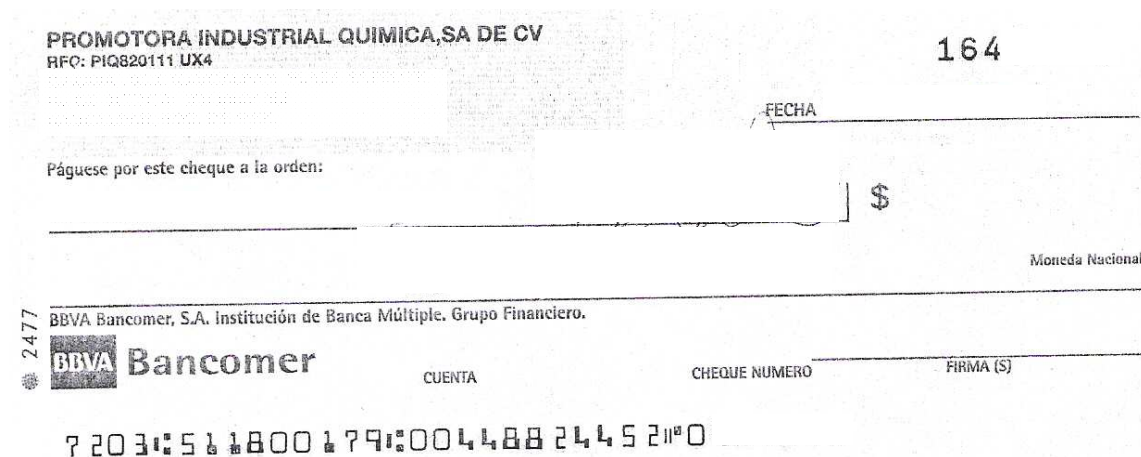
Requisitos del cheque

- -Mención de ser cheque insertada en el documento
- -Lugar y Fecha de Expedición
- -Orden incondicional de pagar una suma determinada de dinero
- -Nombre del librado

- -Lugar del pago y
- -Firma del librador

El cheque debe pagarse en el momento en que se presente al librado. Como título de crédito que es, el pago del cheque debe hacerse precisamente contra su entrega.

Ejemplo:



Facturas: Es el documento principal de la compra-venta y este comprobante sirve para acreditar la venta de mercaderías u otros efectos, porque con ella queda concluida la operación. En dicho documento el vendedor hace constar en forma detallada las mercancías vendidas, indicando condiciones, importe, otros gastos, descuentos y otros

Requisitos de las facturas:

Los requisitos para las facturas que establece el artículo 29-A del Código Fiscal de la Federación son:

1. El nombre impreso, denominación o razón social, domicilio fiscal y clave del Registro Federal de Contribuyentes de quien los expida. Sí se tiene más de un local o establecimiento, se debe señalar el domicilio del local o establecimiento en el que se expidan los comprobantes.
2. Contener impreso el número de folio.

3. Lugar y fecha de expedición.
4. Clave del Registro Federal de Contribuyentes de la persona a favor de quien se expida.
5. Cantidad y clase de mercancías o descripción del servicio que amparen.
6. Valor unitario consignado en número e importe total señalado en número o en letra, así como el monto de los impuestos que en los términos de las disposiciones fiscales deban trasladarse desglosado por tasa de impuesto, en su caso.
7. Número y fecha del documento aduanero, así como la aduana por la cual se realizó la importación, tratándose de ventas de primera mano de mercancías de importación.
8. Fecha de impresión y datos de identificación del impresor autorizado.
9. Cuando se trate de enajenación de ganado, la reproducción del hierro de marcar de dicho ganado siempre que se trate de aquel que deba ser marcado.
10. Vigencia. Los comprobantes podrán ser utilizados en un plazo máximo de dos años, contados a partir de su fecha de impresión.
11. Señalar en forma expresa si el pago se hace en una exhibición.

También debe contener los siguientes requisitos establecidos en la regla II.2.4.3. De la Resolución Miscelánea para 2008 publicada en el Diario Oficial de la Federación el día 27 de mayo de 2008.

- a) La cédula de identificación fiscal la cual en el caso de personas físicas podrá o no contener la CURP, reproducida en 2.75 cm. por 5 cm. con una resolución de 133 líneas/ 1200 dpi (Unidad de medida para resolución de impresión). Sobre la impresión de la cédula, no podrá efectuarse anotación alguna que impida su lectura.
- b) La leyenda: "la reproducción no autorizada de este comprobante constituye un delito en los términos de las disposiciones fiscales", con letra no menor de 3 puntos.

- c) El Registro Federal de Contribuyentes y nombre del impresor, así como la fecha en que se incluyó la autorización correspondiente en la página de Internet del Servicio de Administración Tributaria, con letra no menor de 3 puntos.
- d) El número de aprobación asignado por el Sistema de Integral de comprobantes fiscales.
- e) En el caso de personas físicas que tributen conforme al Régimen de Actividades Empresariales y Profesionales, así como en el Régimen Intermedio; además, debe imprimir la leyenda “Efectos fiscales al pago” de conformidad con lo señalado en la fracción III del Art.133 de la Ley del Impuesto sobre la Renta.

En caso de que sean emitidos por personas morales del Régimen Simplificado, los comprobantes deberán llevar además la leyenda: “Contribuyente del Régimen de Transparencia”.

Por otra parte, de acuerdo con lo establecido en la fracción III del artículo 31 de la LISR, para que el comprobante sea deducible, debe incluir los datos de identidad y domicilio del receptor del comprobante.

Ejemplo de factura utilizada en PIQSA:

PROMOTORA INDUSTRIAL QUIMICA SA DE CV



**PROMOTORA INDUSTRIAL QUIMICA
S.A. DE C.V.**

Blvd. M. Avila Camacho 1994-401 San Lucas Tepetlcalco
Tlalnepantla, Edo. de México C.P. 54050
Tel./Fax 5361-8997 5361-0449
R.F.C. PIQ-820111-UX4

FACTURA
Nº 9650

<p>VENDIDO A:</p> <p>PINTURAS CUAUHEMOC, SA DE CV 39 SUR 1710 BELIZARIO DOMINGUEZ C.P. 72180 PUEBLA, PUE. RFC: PCU 631018 TZA TEL: 01222 231919/ 3514</p>		<p>AGENTE _____ FECHA _____</p> <p>CONSIGNADO A: 04/11/2008</p>	
<p>PEDIDO CLIENTE _____</p> <p>TELEF. _____</p>	<p>CONDICIONES DE PAGO _____</p> <p>COD _____</p>	<p>VIA DE EMBARQUE _____</p> <p>TRANSPORTE GAERTNER</p>	<p>OBSERVACIONES _____</p>

PARTIDA	CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	IMPORTE
1	30.00	KG	OCTOATO DE COBALTO 6%	127.12	3,813.60
<p>**PARA EFECTOS FISCALES AL PAGO EN UNA SOLA EXHIBICION**</p> <p>CUATRO MIL TRESCIENTOS OCHENTA Y CINCO PESOS 64/100 M.N.</p>					
SIEMPRE A SU SERVICIO					
<p>IMPORTE: CUENTA UD. CON UN PLAZO DE 8 DIAS A PARTIR DE LA FECHA DE RECEPCION, PARA EFECTUAR CUALQUIER RECLAMACION REALIZADAS CON DIFERENCIAS EN EL PESO, VOLUMEN, PRECIO O RECHAZOS POR SU DEPARTAMENTO DE CONTROL DE CALIDAD.</p> <p>DEBEMOS Y PAGAREMOS INCONDICIONALMENTE POR ESTE PAGARE A LA ORDEN DE PROMOTORA INDUSTRIAL QUIMICA, S.A. DE C.V. EN LA CIUDAD DE MEXICO, D.F. EL 04/11/2008 LA CANTIDAD DE \$ 4,385.64</p> <p>VALOR RECIBIDO A NUESTRA ENTERA SATISFACCION, AL NO PAGAR ESTE DOCUMENTO CAUSARA INTERESES A LA TASA 5 % MENSUAL PAGADERO EN ESTA CIUDAD JUNTO CON EL PRINCIPAL.</p>					<p>SUB-TOTAL 3,813.60</p> <p>I.V.A. 572.04</p> <p>TOTAL 4,385.64 \$</p>



IMPRESO POR MARIA TERESA SOSA MAGOS, PUBLICADO VIA INTERNET EL DIA 12/10/2005 R.F.C. SOMT4704266Q2 ACEITES ESENCIALES No 49 COL. VISTA HERMOSA, TLANEPANTLA, EDO. DE MEX. TEL. 53989548 NUMERO DE APROBACION DEL SISTEMA DE CONTROL DE IMPRESORES AUTORIZADOS 13595031 (21/02/2008-14-23/09) VIGENCIA 20/02/2010 FOLIO 9,101 AL 10,100 EFECTOS FISCALES AL PAGO / PAGO EN UNA SOLA EXHIBICION

CONTABILIDAD

Lo anteriormente observado son los documentos que mas se utilizan en las negociaciones a crédito y nos sirven para garantizar el pago de la deuda.

En general todo este compendio es para darnos una idea de lo que debemos hacer para lograr una buena administración de créditos y a su vez una excelente recuperación de cartera vencida y de cuentas corrientes.

CAPÍTULO 4

ANÁLISIS Y DISCUSIÓN

El análisis aplicado a lo anteriormente escrito, radica en la importancia que adquiere la cobranza y la administración de créditos en una empresa del giro industrial, cabe mencionar que en cualquier empresa de cualquier giro podemos aplicar una buena administración de créditos y cobranza con la intención de tener disponibilidad de efectivo para enfrentar nuestras obligaciones financieras.

La buena administración en el otorgamiento de créditos necesariamente nos remite a una buena recuperación en las cuentas por cobrar, ya que desde el momento en que comenzamos el estudio y en el transcurso de éste, nos vamos generando una expectativa o una visión de la calidad moral, financiera y económica que tiene el probable sujeto de crédito.

El otorgar un crédito no es una cosas sencilla, se requieren ciertos procesos y procedimientos que permitirán conocer a nuestros clientes, la mejor manera de saber lo que obtendremos al otorgar un crédito, es ineludiblemente conocer a nuestra propia empresa, saber si nos conviene en ese momento otorgar el crédito, o en su caso mantenernos con ventas de contado, son preguntas que debemos contestarnos dependiendo el escenario económico y financiero en el que se encuentre la organización, todas estas decisiones las debemos tomar para el mejor desempeño de nuestra empresa y a la conveniencia de la misma, a consecuencia de las decisiones debemos establecer políticas internas y externas que nos permitan generar confianza tanto al cliente como al proveedor de nuestra organización.

Las políticas a las que se hace mención en el párrafo anterior, deben estar establecidas de modo que favorezcan el actuar y el desarrollo de cada uno de los departamentos, deben entre otras cosas facilitar la operación de cada persona que labora en nuestra empresa. Las políticas implementadas deben ser simbólicamente cadenas de conveniencia, en la que cada eslabón aportará lo mejor de si para que se fortalezca la misma cadena en cada toma de decisión.

Los documentos para empezar una investigación para el otorgamiento de un crédito deben contener elementos suficientes para hacerlo, es decir la empresa debe saber que es lo que busca en un cliente para que sea sujeto de crédito, por ejemplo si a una empresa solo le importa la legal constitución de la empresa y considera que con eso es suficiente para confiar en ella, solamente les pedirá como documento de investigación el acta constitutiva ante notario, mas sin embargo si se busca una investigación mas real y profesional se les pedirá muchos mas documentos que acrediten su situación legal, financiera, fiscal y económica.

El alcance de la investigación, derivada de los documentos presentados, dependerá de nosotros mismos y de nuestras propias políticas implementadas, ya que como lo he repetido en innumerables ocasiones de cada empresa depende la implementación de procedimientos y proceso que se encaminen a la mejora continua de su organización. La preocupación en la investigación será hasta que se satisfagan las necesidades de confianza de una empresa para con otra.

Lo que si podemos unificar para cualquier empresa en investigación e investigadora, son las operaciones financieras que utilizamos ya que estas operaciones se basan en simples razones financieras, las cuales cualquier contador o encargado del departamento financiero debe conocer y dominar. Por lo tanto solamente contando con estados financieros podemos saber que tipo de entidad estamos evaluando para un crédito.

Una vez realizados todos los procesos de investigación y análisis, debemos tomar la decisión de otorgar el crédito o rechazarlo, debemos tener la capacidad de decidir dependiendo de los resultados obtenidos, cualquier resultado que se obtenga se debe comunicar a la empresa investigada, esto para darle un matiz sumamente profesional a nuestro trabajo realizado.

El punto inflexible del otorgamiento del crédito es la recuperación de la cuenta por cobrar derivada de la autorización crediticia.

Para recuperar la cuenta por cobrar, existen y se crean conforme las conveniencias propias de la empresa lo ameriten, procesos que contribuyen a bajar la morosidad de los clientes.

Se pueden implementar soluciones tan radicales y algunas otras tan simples para recuperar una cuenta, menciono nuevamente que la decisión depende del grado de necesidad de la empresa por recuperar el dinero y de la situación en que se encuentre la cuenta vencida.

Las situación de la cuenta nos la marcan entre otras cosas los controles y los reportes internos que estemos utilizando dentro de nuestra empresa, que como ya comente son derivadas de políticas previamente establecidas.

Por último, comento que las cuentas por cobrar y el crédito son dos áreas de la empresa con una utilidad inimaginable, si no existiera una buena planeación para otorgar un crédito se vería reflejado en la recuperación del dinero, y si no se recupera el dinero obviamente la operación de la empresa sería sumamente deficiente, podemos financiarnos por fuentes externas para la operación, pero el resultado sería el mismo ya que algún día nuestros financiamientos se terminarían y no tendríamos dinero para pagarlos. Por lo mismo y como ya lo mencioné estas áreas juegan un papel importantísimo en la operación de cualquier empresa, siendo la causa de la quiebra de algunas y del éxito de muchas otras mas.

CAPÍTULO 5

RECOMENDACIONES Y CONCLUSIONES

Como recomendación general para cualquier empresa enumero el siguiente listado:

1. Mantener constantemente actualizadas sus políticas de crédito
2. Elaborar sistemáticamente y relacionadas, con otros departamentos los procesos para el cobro en tiempo y forma.
3. Seleccionar en base a criterios profesionales a los candidatos del crédito
4. Romper con las jefaturas y paradigmas de los jefes resistentes al cambio, responsables de los departamentos de crédito y cobranza e implementar soluciones a problemas de dinero.
5. Controlar y administrar las cuentas por cobrar.
6. Aparentar dureza y a la misma vez flexibilidad con los clientes morosos (es una concepción difícil pero efectiva en la recuperación)

A grandes rasgos lo que permitirá a la empresa ser más eficiente en la administración del crédito y cobranza son los puntos anteriores, pero sobre todo la constancia y la implementación de nuevas reglas y políticas de mejora continua serán las que saquen a flote cualquier organización.

Mi recomendación principal para la FES-C, es que se considere como una asignatura mas en el programa de enseñanza, algo relacionado con el otorgamiento y recuperación de créditos, ya que muchos de los egresados, cuando nos encontramos con problemas de esta índole no sabemos ni por donde empezar, solamente la experiencia es la que nos enseña algo, por eso recomiendo que se impartan aunque no sea como materia, que sea en forma de talleres o módulos algunas enseñanzas referentes a estos temas.

Para los alumnos y lectores que vean este trabajo recomiendo que lo adecúen a sus diferentes empresas, como lo he mencionado en repetidas ocasiones.

Como una última recomendación les quiero compartir un artículo que encontré en el periódico El Economista del día 20 de Febrero de 2009 y que nos habla de los créditos de manera personal, el cual va ligado con el tema de este trabajo.

Cómo conseguir una buena evaluación para obtener créditos

Durante muchos años, el efectivo fue el medio de pago preferido por los individuos y por las empresas, ya que su manejo era sinónimo de éxito, seguridad, confianza y estabilidad financiera.

En nuestros días, sin embargo, la situación es diferente. Hoy, el efectivo es considerado como un medio de pago relativamente peligroso: incluso muchas empresas han dejado de manejarlo para prevenir asaltos.

Además, en grandes cantidades se juzga sospechoso. ¿Qué pensaría usted si ve a una persona pagando un departamento con un portafolio lleno de billetes?

Y si bien, el efectivo sigue teniendo una posición preponderante en muchos sectores de la sociedad, tenerlo ya no es suficiente.

Actualmente, para poder realizar muchas operaciones, se requiere contar con otros medios de acceso más sofisticados.

Pero en ocasiones, se necesita algo más: un buen crédito.

Por ejemplo, es casi imposible reservar un hotel, o rentar un auto, sin contar con una tarjeta de crédito internacional que tenga un límite suficiente.

No obstante, la importancia del crédito va mucho más allá: hoy en día es muy difícil comprar una casa o un departamento, obtener un buen trabajo o un seguro de vida con tarifa preferencial si no se cuenta con una buena calificación crediticia.

Dado lo anterior, monitorear nuestra evaluación crediticia es una de las tareas financieras más importantes que debemos realizar. Afortunadamente no es difícil, pero se deben seguir los pasos

Obligatorio enmendar información errónea

Si detecta errores en el reporte especial de crédito, debe contactar inmediatamente a la institución que está proporcionando la información equivocada, con

el fin de corregirla.

Ellos tienen la obligación de hacerlo, de lo contrario, existen diversos recursos legales que puede utilizar para lograrlo. ■

correctos para lograrlo.

El primer paso es saber cómo somos vistos por las instituciones financieras, por lo que es importante obtener nuestro reporte del Buró de Crédito. Obtenerlo de forma gratuita vía electrónica es muy fácil, a través de la página de Internet de esta empresa: www.burodecredito.com.mx.

En México operan dos sociedades de información crediticia: el Buró de Crédito y el Círculo de Crédito, cuya actuación está regida por una ley específica que establece el manejo de la información referente a todos los usuarios de financiamientos

COMPONENTES

La tecnología computacional se ha traducido en una gran simplificación administrativa y en importantes ahorros para las empresas, pero ha convertido al análisis crediticio en algo totalmente impersonal.

Ahora, en muchos casos la aprobación o no de una solicitud de crédito depende

de la puntuación que otorgue una computadora.

Por lo tanto, contrario a los que muchos de nuestros lectores podrían pensar, una buena calificación es mucho más que un simple reporte positivo por parte del Buró.

La puntuación involucra muchas otras cosas: es una compilación de la experiencia del otorgante del crédito, trasladada a un sistema de puntos.

Por ello, es difícil saber de manera precisa cómo nos juzgarán.

Sin embargo, las siguientes características nos ayudarán a obtener una mejor calificación:

1 Siempre pague sus deudas en tiempo y forma. Es muy diferente prestar dinero a personas que han probado ser constantes en sus pagos, que a quienes suelen fallar.

2 Tenga entre dos y tres tarjetas de crédito. Tener menos o más es considerado como malo en algunos sistemas de puntuación.

3 Tenga una cuenta de cheques o de ahorro. Le restará puntos no manejar ninguna.

4 Mantenga sus adeudos por debajo de 20% de su ingreso anual. La relación deuda-ingreso es tomada muy en cuenta en diversos sistemas de

puntuación, sobre todo aquellos relacionados a créditos al consumo o hipotecarios.

5 No solicite préstamos muy frecuentemente. Tener demasiadas solicitudes de crédito en un año, aunque hayan sido aprobados y puntualmente pagados, puede resultar contraproducente.

6 Tenga una estabilidad laboral y en su hogar. Éste es un punto que varios acreedores consideran importante.

RECHAZO A INESTABLES

Las personas que suelen cambiarse muy frecuentemente de casa o de empleo, suelen ser malos pagadores y no se les considera sujetos de crédito.

Las instituciones financieras también se fijan en su patrón de gastos.

Por ejemplo, qué tan cerca está del límite de crédito de sus tarjetas o cuántas veces lo ha excedido.

Existen pros y contras en los sistemas de puntuación que utilizan las instituciones para decidir si otorgan o no un crédito.

Del lado positivo, el criterio es uniforme para todos, por lo que se evita la discriminación.

Sin embargo, suelen ser rígidos y no toman en cuenta situaciones particulares o excepcionales de cada individuo.

Por lo tanto, es importante entender cómo funcionan para hacer que trabajen en nuestro favor. ■

Te invito a que me envíes tus preguntas, dudas y comentarios a través de mi página en Internet: www.planeatusfinanzas.com, así como a mi correo:

jjanzagorta@eleconomista.com.mx

Concluyendo con la elaboración del trabajo puedo afirmar que el proceso de implementación de políticas de crédito es una parte fundamental en el desarrollo de la entidad, es bien sabido que las operaciones se deben estar innovando y adecuando a los momentos que se estén viviendo, por esta razón la importancia de innovación en las políticas es sumamente importante.

Como conclusión final puedo decir que la ausencia de compromiso y organización en las áreas de crédito y cobranza pueden afectar de manera considerable las finanzas de cualquier empresa, llevándola quizá a la ruina.

Por el contrario, una excelente organización y un compromiso responsable con la empresa, impulsa al desarrollo inminente de la organización, considerando también el compromiso y responsabilidad de los demás departamentos que en conjunto hacen a la empresa.

¿En que situación te ubicas y ubicas a tu empresa?

Si estás en la primera debes trabajar para llegar a la segunda y si estas en la segunda también debes trabajar para mantenerte y mejorar día con día.

Quiero mencionar que lo anteriormente escrito se relaciona invariablemente con la actitud mostrada por cada individuo, busquemos mejorar nuestras actitudes personales y profesionales para el mejor desarrollo de nuestra persona y por consecuencia al desarrollo de nuestra empresa.

BIBLIOGRAFÍA

LIBROS:

- CANDANCE L. MONDELLO Crédito y Cobranza. Técnicas Para Mejorar Su Flujo De Efectivo, Editorial Iberoamericana, ultima edición Estados Unidos de Norteamérica.
- CELIS HERNANDEZ MIGUEL ANGEL, Arte y Secretos Del Crédito, Año 2006 México.
- CUPELLI RODOLFO JOSÉ Organización De Crédito y Cobranza, Ediciones MACCHI, 2da edición, País Argentina.
- MERCADO H. SALVADOR Crédito y Cobranza, Ediciones MACCHI, 1era. Edición 2003, México.
- MOLINA DE AZNAR VICTOR Dinámica Del Crédito y La Cobranza, Ediciones Contables y Administrativas, ultima edición, México.
- MOLINA DE AZNAR VICTOR E. Estrategias De Cobranza En Épocas De Crisis, Ediciones Fiscales ISEF, ultima edición, México.
- P. ETTINGER RICHARD, E. GOLIEB DAVID, Créditos y Cobranzas, Compañía Editorial Continental, Ultima edición, traducción de la 5ta. Edición en Ingles, país de origen Estados Unidos de Norteamérica.

REVISTAS:

- Prontuario de Actualización Fiscal No. 453 2da. Quincena Agosto 2008 publicaciones PAF.

PERIÓDICOS:

- El Economista, Viernes 20 de febrero de 2009 Sección Finanzas Personales.

PÁGINAS Web:

- <http://www.monografias.com/trabajos38/manual-de-credito/manual-de-credito.shtml>
- <http://www.sat.gob.mx>
- <http://emprefiscal.com.mx>

LEYES Y CODIGOS:

- Código Fiscal de la Federación (CFF)
- Ley del Impuesto Sobre la Renta (LISR)
- Reglamento de la Ley del Impuesto Sobre la Renta (RLISR)
- Código de Comercio (CC)
- Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito (LGTOC)