



FACULTAD DE INGENIERÍA U.N.A.M.
DIVISION DE EDUCACION CONTINUA

CURSOS INSTITUCIONALES

DIPLOMADO
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS

MÓDULO VII.- FUENTES DE FINANCIAMIENTO E INVERSIÓN

Apuntes Generales

C.P. Roberto Alejandro Cortés Belmont
Palacio de Minería
1997

tema 5.

6 temas -

1. Precio

2. Gastos

3. Seguridad

4. Inversión

INTRODUCCIÓN

Fuentes de Financiamiento Interuo.

Los encargados de administrar los recursos financieros de las empresas, deben tener presente que como consecuencia del uso del capital requeriran obtener una utilidad, de lo anterior se infiere la existencia de un costo de capital que puede definirse como la tasa de rendimiento que deberan recibir los accionistas con motivo de sus aportaciones, de tal suerte que el valor de mercado de sus acciones aumente

La tasa de rendimiento minima fijada por la organizacion, se puede determinar en base a aspectos internos y externos, por lo tanto hemos dedicado la presente investigacion a las fuentes de financiamiento internas que deben existir en un proyecto de inversion como pueden ser

- a) Depreciacion.
- b) Amortizacion.
- c) Acciones
- d) Utilidades retenidas
- e) Impuestos y otros derechos.
- f) Factoraje

Durante el desarrollo de esta investigacion se enunciaran casos y conceptos especificos de estas fuentes de financiamiento que son de vital importancia para concretizar un proyecto de inversion en condiciones optimas para cualquier inversionista, en la adecuada toma de decisiones para el desarrollo del propio proyecto de inversion.

ACCIONES PREFERENTES

La acción preferente es legalmente un título de capital propio, ofrece un dividendo fijo como si fuese deuda; la única regla estipulada es que no se puede pagar ningún dividendo de las acciones preferentes.

Como las acciones ordinarias, las acciones preferentes no tienen una fecha final de reembolso, casi la mitad de las emisiones tiene alguna cláusula sobre su amortización periódica y en muchos casos las empresas tienen opción de rescatar las acciones preferentes a un precio determinado.

Los términos establecidos en la escritura de las acciones preferentes también imponen restricciones a la empresa, incluyendo algunos límites a los pagos efectuados a los accionistas ordinarios, bien como dividendos o mediante la compra por la propia empresa de sus acciones ordinarias.

A diferencia de los pagos de intereses sobre la deuda, los dividendos preferentes no son deducibles fiscalmente.

La financiación es fundamentalmente un problema comercial. La empresa intenta repartir los flujos de la tesorería generados por sus activos entre distintos instrumentos financieros que atraigan a inversores con diferentes gustos, riqueza y tipos impositivos.

Ventajas: son su capacidad para aumentar el apalancamiento, la flexibilidad de la obligación y su empleo en fusiones y adquisiciones.

ACCIONES COMUNES

El capital común está formado por las aportaciones de capital y de especie de los accionistas. Estas aportaciones por parte de los accionistas son generalmente motivadas por estas razones:

-Percepción de dividendos.

-Especulación, las acciones compradas con la intención de venderlas posteriormente y obtener una utilidad de venta.

-Obtención de fuente de trabajo.

Los accionistas esperan en estas inversiones, un rendimiento libre de riesgo, una prima por el riesgo del negocio.

UTILIDADES RETENIDAS COMO FUENTE DE FINANCIAMIENTO.

Las utilidades retenidas se consideran como una fuente de financiamiento, ya que el pago de utilidades en la forma de dividendos en efectivo a los tenedores de acciones comunes u ordinarias resulta en la reducción del activo en efectivo a fin de aumentar los activos al nivel que hubiera estado de no haberse pagado los dividendos, la empresa debe obtener una deuda adicional o un financiamiento de capital. Al renunciar a los pagos de dividendos y utilidades retenidas, la empresa puede evitar el verse obligada a obtener una cantidad específica de fondos o eliminar ciertas fuentes existentes de financiamiento.

DEPRECIACION

Los Activos Fijos con el uso del tiempo estos bienes valen menos; motivo por el cual podemos considerar que la empresa obtendrá un financiamiento interno por medio de la Depreciación de sus Activos Fijos

Las empresas proceden a registrar en sus contabilidades Cargos "Por los Costos de Depreciación", para que de esta manera se cumpla el objeto del Gobierno y el beneficio del Contribuyente, donde toda inversión pueda ser recuperada por vía Fiscal

Lo anterior se debe que al cargar el costo sin hacer desembolsos se hacen los aumentan los Costos Totales, lo que origina un pago menor de IMPUESTOS, provocando una inversión interna

Como resultado de lo anterior la Empresa puede contar con Efectivo disponible
Es importante mencionar que si las empresas reemplazan los equipos al término de su vida fiscal, la planta productiva del país se activaría en alto grado. De igual manera, las empresas también gozan de privilegios, porque cuando la Secretaría de Hacienda y Crédito Público les autoriza que Deprecien sus Activos con el Método de Depreciación Acelerada podrán recuperar su inversión más rápido.

Es importante mencionar que la Depreciación no es gasto real, sino un gasto virtual ya que se considera gasto para determinar los impuestos a pagar, sucede que cuando las deducciones por Depreciación son significativas disminuye el Ingreso Gravable por lo que disminuye los impuestos a pagar, lo que origina que las Empresas cuenten con mayores fondos para la Reinversión

Se deberá Depreciar en Períodos Cortos para que difiera el pago de los impuestos, por lo que hay que Depreciar mayores cantidades en los primeros años de vida del Activo, para que se realice el pago de impuestos dentro de un año

Las bases para proyección de costos contemplan la absorción del Activo Fijo de acuerdo a:

- a) Los Valores Contables de adquisición de los Activos
- b) Valores de Reposición, proyección de utilidades para las tasas de Rentabilidad señaladas sean reales y no ficticias

LOS TIPOS DE METODOS DE DEPRECIACION SON:

- 1 - Método de línea recta
- 2.- Método de suma de años dígitos.
- 3.- Métodos de saldos decrecientes

4) % iguales
5) Fiscal

Todos estos métodos requieren de conocer el Costo Inicial del Activo, en México sólo es válido Depreciar con el Método de Línea Recta

La Depreciación a la que esta sujeta un activo, depende principalmente de su vida esperada, es decir, entre mayor sea la vida esperada de un Activo, menor será la Depreciación anual permitida

En el caso de la Depreciación Acelerada, donde los Activos pueden ser depreciados en periodos cortos, son de los mecanismos que el gobierno ha puesto en marcha para Fomentar el Desarrollo Industrial en zonas rurales, es común aplicar este tipo de casos a evaluaciones económicas de nuevas plantas que se vayan a instalar en zonas no industrializadas.

La Ley del Impuesto Sobre la Renta permite una deducción adicional por Depreciación, la Cantidad Adicional se obtiene como un porcentaje de la diferencia entre los activos financieros (cuentas por cobrar, inversiones liquidez, etc.) y pasivos.

AMORTIZACION

Será una fuente de financiamiento interno la Amortización que se aplique a los activos diferidos e intangibles, ya que se hará un cargo anual por recuperar esa inversión; se tendrá que realizar los cargos de conformidad con al Ley del Impuesto. S.R. dejando siempre muy claro que los cargos hechos en forma fiscal y contable serán muy distintos.

Significa dualmente una deuda por medio de una serie de pagos, que generalmente son iguales y que se realizan también a intervalos de tiempos iguales

Es preciso mencionar que es fondo de amortización, ya que en el primero, la deuda a pagar es una cantidad en valor actual, mientras que en el caso de fondo se habla de una cantidad o deuda a pagar a futuro, para lo cual se acumulan los pagos periódicos en un fondo con el objeto de tener en esa fecha futura la cantidad necesaria

En la forma breve y simplificada:

- a) La amortización se refiere a la extinción, mediante pagos periódicos, de una deuda actual
- b) Los fondos de amortización son acumulación de pagos periódicos para liquidar una deuda futura

Hay que tener presente que los pagos que se hacen para autorizar una deuda se aplican a cubrir los intereses y a reducir el importe de la deuda

Lo que se hace en el fondo de Amortización es realizar depósitos periódicos en alguna inversión de manera que se acumule la cantidad necesaria, el aumento en que es necesario pagar, puede suceder que los intereses causados por la deuda se incluyan en el valor futuro que se le asigna o que se pague por separado.

La finalidad de amortizar es conocer

a) Los pagos la cantidad que se paga en cada periodo y en que parte, sirve para pagar los intereses correspondientes y en parte para amortizar el saldo de la Deuda.

b) Las amortizaciones: la parte de cada pago (pago menos intereses) que se aplica a la reducción del saldo

Matemáticamente se ha observado que las operaciones de amortización se resuelven utilizando las fórmulas de anualidades de acuerdo a las condiciones planteadas, para lograr saber:

1. El importe de los pagos
2. El número de pagos.
3. La tasa de interés.
4. Los derechos adquiridos por el deudor y el saldo a favor del proveedor (donde los derechos del deudor + Derechos Acreedor = Valor de la operación)

Existen las tablas de amortización y de fondo de amortización demuestran la forma en que se unifican las condiciones de un periodo a otro, lo que serviría para una decisión de tomarse como una fuente de financiamiento interno, analizando la Renta de una Anualidad que es el pago periódico de una Amortización o el depósito de un fondo de amortización.

IMPUESTOS, COMO FUENTE INTERNA DE FINANCIAMIENTO.

Las empresas para allegarse de recursos financieros recurren a diversas fuentes de financiamiento, pero hay algunas que se derivan de la operación de la empresa y a veces son difíciles de percibir como en el caso de algunas contribuciones y decimos contribuciones y no impuestos, por lo que los impuestos son una rama de las contribuciones como a continuación se detalla

CLASIFICACIÓN DE LAS CONTRIBUCIONES

- * IMPUESTOS
- * APORTACIONES DE SEGURIDAD SOCIAL
- * CONTRIBUCIONES DE MEJORAS
- * DERECHOS

Dentro de las contribuciones tenemos como la principal fuente de financiamiento interna los impuestos

IVA

El impuesto al valor agregado es una fuente importante de financiamiento interno ya que se cobra hasta el 31 de marzo de 1995 a razón del 10% y posteriormente a razón del 15%. el IVA se cobra al momento de facturar y se entera dependiendo del tipo de empresa al día 17 del mes siguiente o al día 17 del trimestre vencido, ejemplo:

PAGO MENSUAL	ENERO	PAGO 17 DE FEBRERO
PAGO TRIMESTRAL	ENERO-MARZO	PAGO 17 DE ABRIL

REGIMEN SIMPLIFICADO

De la A a la G	ENERO-MARZO	MAYO	El día cuyo número sea igual al del nacimiento del contribuyente.
De la H a la O	ENERO-MARZO	JUNIO	
De la P a la Z	ENERO-MARZO	JULIO	

Como podemos observar el financiamiento del IVA va de un mes hasta siete meses sin un costo para la empresa, aunque este plazo puede ampliarse hasta que no exista requerimiento por parte SHCP, pagando una tasa de recargo mensual y actualizando las cantidades originales

ISR

Otro impuesto que nos sirve como fuente de financiamiento es el impuesto sobre la renta que se da en varias modalidades:

ISR sobre salarios: en el cual se retiene una cantidad al trabajador del sueldo que percibe y posteriormente se le paga a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en las mismas fechas que el IVA.

ISR de honorarios y arrendamiento: el de honorarios es el 10% que se le retiene en los pago a los profesionistas aunque cabe aclarar que la retención de este impuesto solo la hacen las sociedades en cualquiera de sus acepciones y exclusivamente a personas físicas. en el caso de arrendamiento es básicamente lo mismo.

ISR a empresas. esta tal vez es la mayor fuente de financiamiento ya que la tasa es del 34% sobre las utilidades en forma anual y el financiamiento es de 3 o 4 meses dependiendo si es persona física o moral en este caso. también hay que mencionar que el financiamiento no sería por el total del 34%. debido a que las empresas hacen pagos provisionales de acuerdo al coeficiente de utilidad del ejercicio inmediato anterior. ejemplo:

COEFICIENTE DE UTILIDAD 1994 10% PARA APLICAR EN 1995

IMPUESTO ANUAL 1995 34%

MENOS

PAGOS PROVISIONALES 3.4% (QUE ES EL 10% DEL 34%)

FINANCIAMIENTO ANUAL NETO 30.6%

Hay que aclarar que esta proporción anual de financiamiento estrictamente es mayor ya que cada pago provisional se hace mensual y trimestralmente de acuerdo al contribuyente

OTROS IMPUESTO

- 2% Sobre nóminas el cual se puede financiar de su vencimiento mensual al día 15 del mes siguiente
- Contribuciones de seguridad social IMSS. el pago del IMSS tiene dos formas de financiamiento para las empresas

- 1 Cuotas Obreras
- 2 Cuotas Patronales

SAR E INFONAVIT

De estos los pagos son bimestrales. solo los paga el patron y el financiamiento es al día 17 del siguiente mes del bimestre vencido.

a) ANTECEDENTES

En la XXXII Convención Nacional Bancaria, celebrada en la ciudad de Monterrey, N. L. del 27 AL 29 de abril del año de 1961, el Presidente de la Confederación de Cámaras Industriales propuso que se introdujera a México el negocio jurídico conocido en los Estados Unidos de Norteamérica como "FACTORING".

Este sistema de financiamiento para la industria la capacita para adquirir maquinaria, sustituir la ya obsoleta por equipos nuevos que aumenten la producción, para comprar instrumental que satisfaga las necesidades internas y para la ampliación de los sistemas de trabajo, aprendizaje y capacitación. Este sistema de financiamiento tiene modalidades muy importantes, entre ellas, la de la compra por los bancos de las cuentas por cobrar y su pago al contado, sin responsabilidad en los resultados para el vendedor"

b) LOS FACTORES Y EL FACTORAJE

Nuestro Código de Comercio considera "factores" a los que tengan la dirección de alguna empresa o establecimiento fabril o comercial, o estén autorizados para contratar respecto a TODOS LOS NEGOCIOS concernientes a dichos establecimientos o empresas, por cuenta y en nombre de los propietarios de los mismos (art. 309).

Los fabricantes ingleses nombraban "factores" en los Estados Unidos de Norteamérica para vender sus productos textiles y hacían que estos agentes de ventas asumieran la responsabilidad por el riesgo del crédito que otorgaban en las ventas que llevaban a cabo

La industria textil principió a desarrollarse en los Estados Unidos y entonces los productores norteamericanos, que necesitaban el financiamiento mucho más que los ingleses, naturalmente se dirigieron a estos agentes ("factors") para que los auxiliaran. Todavía existen organizaciones de "factoría" que tuvieron su origen en 1808, así fue como nació en Estados Unidos de Norteamérica el negocio jurídico conocido como "Factoring" traducido como "FACTORAJE".

c) EVOLUCIÓN DEL FACTORAJE

Al mismo tiempo se inició el desarrollo de la industria textil en los Estados Unidos y los fabricantes norteamericanos se dirigieron a los "factors" de los fabricantes ingleses en demanda de financiamiento entregándoles sus cuentas por cobrar en garantía de los préstamos "anticipos" Fue así como nació la institución jurídica conocida como "Factoring" típica operación de crédito, traducida como FACTORAJE, por ser un acto del factor.

En México no ha evolucionado esta función porque todo el tiempo ha conservado su carácter de "dependiente" de un solo comerciante o industrial

Como consecuencia de el divorcio entre las funciones mercantiles y financieras, el "factor" quedó como una institución financiera en el más estricto sentido de la palabra. El bajo nivel de las ventas textiles redujo el ingreso del "Factoring" (Factoraje) y el alto nivel de quiebras en las negociaciones mercantiles y fabriles ocasionó altas pérdidas en los créditos, fuera por completo de lo normal

Fue así como en los Estados Unidos de Norteamérica se desarrolló el negocio jurídico conocido con el nombre de "Factoring" traducido como "Factoraje", separado por completo de las actividades de la banca estadounidense y que en un principio consistió en el "anticipo" que hacían los "factors", agentes de ventas o comisionistas, a los fabricantes respecto de las mercancías que tenían en su poder y de las cuentas por cobrar por el crédito que los mismos "factors" otorgaban a los compradores de las mercancías

d) FUNCIONES DEL FACTORAJE

Las funciones características del Factoraje ("Factoring") son las siguientes:

1. El servicio más importante del factor es la "asunción" del crédito y los riesgos de cobranza.
2. La siguiente función más importante es el "descuento" de las ventas mediante la adquisición de las cuentas por cobrar.
3. También constituye un servicio importante el otorgamiento de "préstamos" que tienen como garantía el "inventario", es decir, el producto ya elaborado o la materia prima en proceso de elaboración.
4. Algunas veces, el otorgamiento de préstamos hipotecarios sobre activos fijos.

El Factoraje ha desempeñado su más importante papel en la gran industria textil norteamericana, también ha proporcionado servicio a toda otra clase de industrias, compuesta por un gran número de pequeños y medianos fabricantes, quienes tienen una verdadera necesidad de protección del crédito que solamente el factor -entre todas las instituciones financieras de ese país- puede otorgarles.

Las industrias de fabricación de muebles y de calzado son actualmente buenos ejemplos del desarrollo favorable del factoraje, negocio jurídico que también se está usando en una gama de otras actividades, desde la industria de plásticos hasta la de juguetes.

Cualquier empresa que desea convertir todas sus ventas, en ventas al contado, o necesita convertir una gran parte de su inventario en dinero en efectivo, encaja dentro de la función para que fue creado el Factoraje.

Para información a terceros, se anuncia la celebración del Contrato de Factoraje en la prensa mercantil y se envían cartas a todos los clientes cuyas cuentas son absorbidas por el factor. El factor celebra juntas especiales con los miembros del departamento de ventas del industrial, para que el factor pueda enterarse y estar en condiciones de contestar favorablemente cualquier pregunta que le hagan los clientes compradores. Este periodo de transición se lleva a cabo la semana anterior a que entre en efecto el contrato. Una vez que estos arreglos especiales se terminan, el Contrato de Factoraje entra en vigor y el fabricante principia a someter a la consideración del departamento de crédito del factor, para su aprobación, todas las órdenes que recibe de sus clientes.

e) MECÁNICA DEL FACTORAJE

Una de las condiciones más importantes que se establece en el Contrato de Factoraje es la de que el fabricante debe de someter a la consideración del departamento de crédito del factor, para su aprobación, todos los pedidos que recibe de sus compradores. Sin importar el medio de comunicación, todos los pedidos se manejan por una oficina del factor conocida como "Order Board" (Consejo de Pedidos). Los empleados de esta oficina anotan las transacciones que el fabricante desea que les sea aprobadas en hojas de pedidos y las llevan al "credit man" (hombre de crédito) responsable de las cuentas de ese cliente.

El "credit man" es la clave del éxito en el Contrato de Factoraje, ya que debe de tomar decisiones rápidas, casi instantáneas, sobre grandes cantidades de dinero, para que el cliente del factor reciba el eficiente servicio a que tiene derecho.

Al fin de cada día, los clientes del factor le remiten dos copias de las facturas de los embarques de ese día, acompañadas de las pruebas documentales necesarias, para demostrar que se hicieron las entregas, tales como recibos de entregas, expedidos por el correo o las compañías de transporte. Una copia se envía al tenedor de libros de "Cuentas por Cobrar", que se agrega a la tarjeta del comprador. La otra copia de la factura se usa para preparar el informe de "Cuentas de Ventas" -que muestra el valor de ventas de todo el mes- y para preparar el informe de "Cuenta Corriente" que establece el balance entre el cliente y el factor, estos informes le son enviados cada mes al cliente. Una vez que se han hecho las anotaciones en ambos informes, esta copia de la factura se le entrega al "credit man", como medida de seguridad posterior respecto de embarques que haga el cliente sin la aprobación de crédito del factor.

La "Cuenta de Ventas", es la relación de las ventas brutas, menos todas las deducciones de cualquier índole. Luego, se deduce la comisión del factor y al resultante se le da un futuro "valor-fecha", basado en el promedio de fechas pago de las facturas más un periodo de 10 días (u otro) autorizado en el Contrato de Factoraje, para término de cobranza. Los intereses por el tiempo entre el "valor-fecha" y la fecha corriente (que es la del fin del mes correspondiente) se deducen entonces.

La "Cuenta Corriente" es el remedio por el cual se efectúan los asientos de "retiros" del cliente y se computan los intereses. El día primero de cada mes, esta cuenta es acreditada con intereses al tipo del seis por ciento -o al tipo que se pacte- sobre el balance del mes anterior. De igual manera, se causan intereses al mismo tipo, sobre los "retiros" hechos por el cliente desde el día en que se efectúan, hasta el día último del mes.

La notificación de la cesión de las cuentas por cobrar es de extrema importancia en el negocio jurídico conocido como "Factoring" (Factoraje), para evitar que el comprador de la mercancía la pague directamente al fabricante -que es el cliente o acreditado del factor- y es por ello que se establece en el contrato la obligación de hacerla. Esta notificación se efectúa estampando un sello en cada factura, con éstos o parecidos términos "Esta factura ha sido cedida y es pagadera sólo a nuestros factores (Fulanos o Zultanos) a quienes deberá darse aviso de cualquier devolución de la mercancía, así como de reclamaciones por faltantes, por no haber sido entregada, o por cualquier otro motivo".

f) COSTOS DEL FACTORAJE

El factor cobra por los servicios que presta al cliente un porcentaje determinado sobre el volumen total de las ventas, y además recibe el pago de intereses sobre las cantidades de dinero que anticipa o que presta al fabricante.

La retribución que cobra el factor cubre la asunción de las pérdidas en los créditos que otorga el acreditado, todo el trabajo de investigación de los créditos, todo el trabajo de la cobranza, y todos los demás gastos inherentes al Contrato de Factoraje. Para el fabricante acreditado este contrato le supone una reducción en sus gastos, puesto que ya no tiene necesidad de mantener un departamento de crédito y obtiene un servicio altamente especializado, sus costos de teneduría de libros se reducen considerablemente, porque la contabilidad de las cuentas por cobrar la lleva el factor, los gastos de cobranza le son pasados al factor, y sobre todo, el fabricante ya no tiene que absorber las pérdidas por los créditos que otorgó a sus compradores.

Para determinar el monto de la retribución, es decir, el porcentaje sobre el valor total de las ventas, el factor debe de tomar en cuenta diversas circunstancias como sigue:

1. El volumen de ventas
2. El promedio de las facturas
3. La naturaleza del negocio

- 4- El plazo de las ventas.
- 5- Servicios especiales
- 6. Reducción en el riesgo.

El tipo de interés común y corriente es del 6% anual sobre saldos insolutos de las cuentas por cobrar.

g) NATURALEZA JURÍDICA DEL FACTORAJE

Se trata de una operación de crédito compleja, que puede definirse como: "Un contrato por virtud del cual, previa deducción de una reserva, el factor anticipa al cliente el importe de créditos netos contra terceros, no vencidos, mediante la cesión de los derechos de crédito respectivos, asumiendo el factor los riesgos de que no sean pagados por insolvencia de los deudores y encargándose también del cobro de esos créditos, pudiendo, asimismo, hacer anticipos sobre mercancías al cliente, que quedarán garantizados prendariamente con la materia prima y los productos elaborados del acreditado; y en todo caso, teniendo derecho el factor al cobro de intereses sobre los anticipos de numerario y a una comisión por sus servicios."

Respecto de su naturaleza jurídica tan sui generis, teniendo en cuenta lo anteriormente expuesto en relación con los elementos que integran este negocio jurídico, puede decirse que se trata de Cesión onerosa de derechos netos de crédito a cargo de terceros, en que el cesionario anticipa el cedente el importe de los créditos, menos una comisión estipulada, y el cedente le garantiza la existencia y legitimidad de tales créditos, pero no la solvencia de los deudores, pudiéndose complementar con anticipos sobre mercancías en una apertura de crédito en cuenta corriente con garantía prendaria sobre la materia prima y los productos elaborados.

IMPLANTACIÓN DEL "FACTORING" EN MÉXICO

Al inicio de la década de los setenta este servicio fue implantado en México y actualmente operan con él las más importantes instituciones bancarias como son Banamex, Bancomer y Banca Serfin, las cuales cuentan con su propio Departamento de Factoring. Se basa este servicio en las cuentas por cobrar (o cuentas clientes) de las empresas solicitantes y va a ser un apoyo para las demás líneas de crédito que ofrecen los bancos como son: préstamos directos, descuentos mercantiles, préstamos refaccionarios, préstamos de habilitación y avío, préstamos prendarios, etc., pero también puede darse el caso de que sea la única línea de crédito.

a) CARACTERÍSTICAS DE SUS DOS MODALIDADES

Aquí es un anticipo sobre la cartera de clientes la cual va a oscilar desde un 70% normalmente hasta un 100% en casos excepcionales. Dichas empresas necesariamente tendrán que dedicarse a la producción, actos de comercio comerciales y en algunos casos también, de servicios

Dentro del Factoring nacional, que es el que nos ocupa, funcionan dos modalidades a saber: la cobranza delegada y la cobranza directa

A la cobranza delegada se le conoce también como crédito en libros y tiene las siguientes características:

1. El financiamiento lo otorga un banco con prenda de crédito en libros, sin que haya ninguna afectación directa de las facturas, notas o contrarrecibos de la empresa.

2. La empresa dispone el monto del crédito de acuerdo a su cobranza efectuada

- 3 La administración de las cuentas por cobrar no documentadas queda a cargo del propio usuario
- 4 En este caso, Factoring no cobra directamente ni administra, su papel se va a concretar a la vigilancia del crédito concedido, mediante visitas periódicas a las empresas para constatar sus estados financieros
5. Factoring elige los clientes de la empresa con los que se va a operar constantemente-

LA COBRANZA DIRECTA

1. La empresa entregará a Factoring su relación de clientes, tal como en el sistema de cobranza delegada, pero a la vez, entregará físicamente los contrarrecibos, notas o facturas para que Factoring se encargue de hacer esos cobros en fuentes previamente establecidas (Se pretende en este caso que sean lugares como el ISSSTE, el IMSS, Tiendas del Gobierno, Tiendas de autoservicio, etc. para agilizar el cobro de los documentos)
2. Será la propia empresa quien se encargue de seleccionar las facturas más convenientes para que Factoring las cobre
- 3 Factoring elabora el pagaré por el crédito que el banco le ha concedido y fija el plazo del mismo, de acuerdo al ya contratado
- 4 Factoring después de cobrar el importe de esas facturas o contrarrecibos liquidará la parte correspondiente a la sucursal que le otorgó el crédito.

Para poder obtener este servicio, es necesario en ambos casos la celebración de un contrato con el banco al que se recurra y otro con el Departamento de Factoring de la misma institución. El plazo de los contratos es de un año normalmente, pero puede ser ampliado o cancelado, de acuerdo a las necesidades del usuario. Se ha establecido un mínimo de 5 millones de pesos en este tipo de operaciones y un máximo abierto a las posibilidades de la empresa. Aparte de la tasa de interés pactada se cobra una comisión del 0.5 al 3 al millar mensual sobre el plazo del contrato en el caso de la cobranza delegada. Esta misma tarifa es también para la cobranza directa más una pequeña cantidad por cada factura o contrarrecibo entregados.

b) VENTAJAS DEL FACTORING

- I El objeto de este servicio es proporcionar a las empresas un nuevo tipo de financiamiento en apoyo a las otras líneas de crédito que las empresa tenga
- II Factoring proporciona por así decirlo, una mayor liquidez a las empresas que lo usan, ya que convierten prácticamente las operaciones a plazos, en operaciones de contado, al recibir las facturas, notas o contrarrecibos
- III Es un crédito revolvente, en donde el usuario va a manejar este capital de la manera que más le beneficie a los fines en que está encaminado.
- IV. Los intereses devengados por este servicio, se cobran mediante escalas mensuales por el capital dispuesto en ese periodo, no por anticipado, como en los Préstamos Directos o Descuentos Mercantiles

BIBLIOGRAFIA

**CÓDIGO FISCAL DE LA FEDERACIÓN
EDITORIAL DOFISCAL
SECCIÓN CODIGO FISCAL EDC. 95**

**CONTABILIDAD INTERMEDIA
ELIZONDO LÓPEZ.
PAGS. CAPITULO 3, EDC. 92**

**-FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACIÓN FINANCIERA
LAWRENCE J. GITMAN**

**OPERACIONES BANCARIAS
BAUCHE GARCADIEGO MARIO
PÁGS. 300 - 339, EDC, 85**

**PRINCIPIOS DE FINANZAS CORPORATIVAS
RICHARD A. BREALEY, STEWART C. MYERS.**

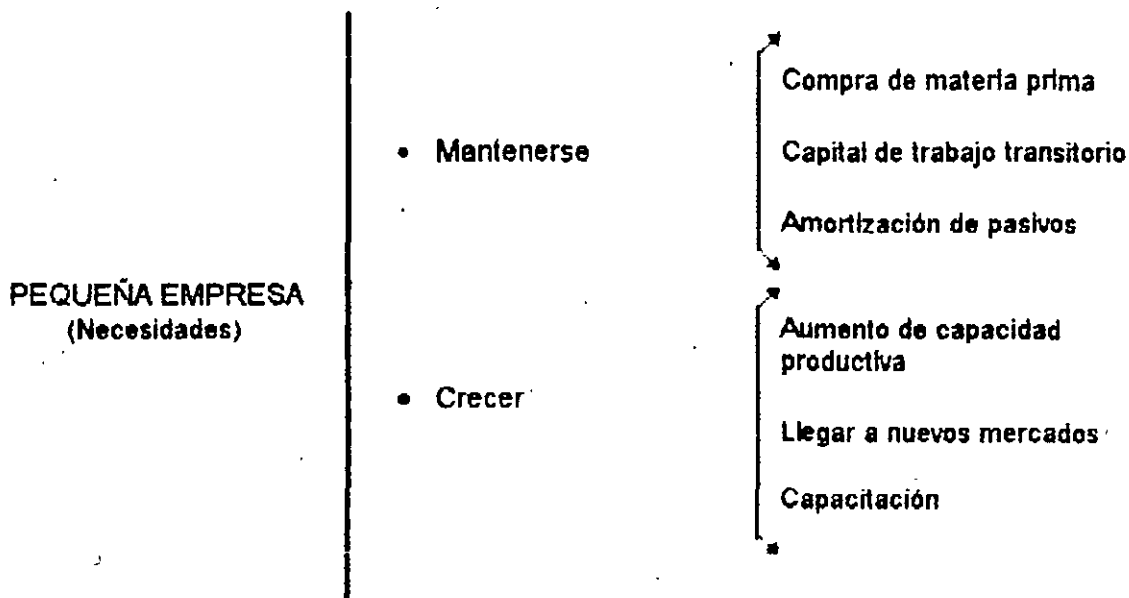
NECESIDADES DE FINANCIAMIENTO.

De acuerdo a la situación prevalecte en la economía nacional durante los últimos años, es muy difícil que alguna empresa realice sus operaciones con recursos propios al 100 %. Por lo tanto, se ven obligadas a recurrir a la obtención de algún tipo de crédito, que les permita cubrir las necesidades existentes.

La solicitud del crédito debe estar en función de las expectativas que guarde cada empresa, porque en base a ello le será otorgado.

Al hacer referencias a las expectativas de las empresas, se considera las necesidades que tengan así como los objetivos que desean lograr con la obtención del crédito.

Podemos establecer en forma enunciativa, que generalmente las empresas buscan financiamiento para lograr dos objetivos: crecer o mantenerse.



En el esquema anterior se muestran los objetivos que desean alcanzar las Pequeñas Empresas al cubrir sus necesidades; en cada objetivo se definen diferentes conceptos de necesidades, pero esta definición no es ni exhaustiva ni limitativa, puesto que existen otros conceptos que pueden integrarse o pueden

aparecer en ambas definiciones. Por cuestiones de didáctica, se presenta la clasificación señalada en el cuadro anterior.

2.1. PARA MANTENERSE.

Ante una situación económica mala, representada por la disminución de las ventas, los altos precios de los productos, altos índices inflacionarios, entre otros indicadores, que afectan en forma directa a las pequeñas empresas. Estas lo resienten en la falta de liquidez que es esencial para la continuidad de sus operaciones y para cumplir los diferentes compromisos que haya contraído.

En las circunstancias anteriores las Pequeñas Empresas, tienen dos caminos:

- Esperar que la mala situación pase y que de nueva cuenta su empresa sea tan productiva como en un inicio. En este sentido se corre un riesgo muy alto, debido a que por la falta de liquidez y/o solvencia, se vea presionado por sus acreedores, y llegue a la necesidad de cerrar su empresa por no poder cumplir con sus obligaciones.
- La otra es hacer una evaluación objetiva de su mercado y en base a la viabilidad de su producto, establecer en forma clara las prioridades que debe cubrir tanto en el corto como en el largo plazo.

La segunda es la opción más recomendable, debido a que en todo caso que la empresa no tenga posibilidad alguna dentro de su mercado, tiene la oportunidad de cambiarse a otro mercado más atractivo o que por lo menos le de seguridad para su operación.

El financiamiento debe estar directamente relacionado con la naturaleza de la necesidad que se vaya a cubrir; es decir, si el financiamiento es a corto plazo los resultados de la inversión realizada con él, también deben ser en el mismo periodo; si los resultados van a tardar en presentarse, entonces el financiamiento debe ser a un largo plazo.

Las necesidades mas frecuentes por las que se ve obligada una empresa a solicitar financiamiento, para mantener su operación, son: compra de materias primas, capital de trabajo, amortización de pasivos, entre otras.

2.1.1. COMPRA DE MATERIAS PRIMAS.

La adquisición de las materias primas es de vital importancia para la operación de la empresa, debido a que la falta de estas, provoca paros en la producción los cuales representan un costo muy alto, debido a que aunque no se produzca la empresa debe cubrir los costos fijos que tiene.

En la mayoría de las situaciones las materias primas son de origen extranjero, lo que origina un problema más, y es que el proveedor exige que los pagos por la materia prima se hagan en la moneda del país del proveedor o en su caso con la moneda denominada dólar americano. Otro de los problemas es la dificultad que enfrenta la Pequeña Empresa, para obtener crédito en forma directa por parte del proveedor.

La Pequeña Empresa ante la mala situación que guarde su mercado no tiene la posibilidad ni los recursos suficientes para realizar pagos contra entrega de mercancías y mucho menos para realizarlos con monedas extranjeras; por lo cual se ve en la necesidad de solicitar créditos, para poder obtener las materias primas.

La empresa al momento de solicitar el crédito, debe evaluar factores tales como el tiempo del proceso de producción, así como del de distribución (venta) y el de recuperación. Si no se consideran estos tres factores al momento de solicitar el crédito, probablemente acepte un plazo de pago del crédito menor al tiempo que va ha tardar en recuperar el valor de los productos fabricados con aquellas materias primas.

2.1.2. CAPITAL DE TRABAJO TRANSITORIO.

Dentro del concepto de capital de trabajo, considero los siguientes rubros que son esenciales en la operación de la empresa, y que por la falta de liquidez en

ocasiones la empresa se ve presionada al no poder cubrir tales rubros. Los antes mencionados son los gastos de producción, administración y ventas (considerando dentro de cada uno de ellos lo referente a pago de sueldos y salarios, así como los gastos menores no incluye pago de materias primas o de maquinaria, ni amortización de pasivos).

Toda empresa tiene como prioridad máxima el cubrir los sueldos y salarios de los empleados y trabajadores, pero como se mencionó en renglones anteriores los problemas de liquidez afectan de tal manera que en ocasiones la empresa no tiene para cubrirlos. La empresa debe de prever, estas situaciones y en base a la elaboración de flujos de caja, poder determinar en que momento se debe solicitar el crédito; por lo general este tipo de créditos son a muy corto plazo, por lo tanto la empresa debe tener muy bien visualizado cuándo lo va a necesitar y cuando lo va a poder pagar. "Se destinan al financiamiento de las Inversiones de activos circulantes"³.

Muchas de la empresas con respecto a los gastos menores, optan por ejercer fuertes programas de disminución de gastos, amparados bajo los conceptos de eficiencia y productividad. Algunas otras, llegan a solicitar créditos para cubrirlos, pero las característica principal de este tipo de créditos es que son a muy corto plazo.

2.1.3. AMORTIZACIÓN DE PASIVOS.

La amortización de los pasivos se refiere al cumplimiento de las obligaciones que la empresa contrajo con terceras personas. Estas obligaciones contemplan el pago de impuestos y aportaciones de seguridad social, así como el pago de acreedores, proveedores de bienes y servicios y de deudas contraídas con Instituciones financieras.

La Pequeña Empresa que pasa por problemas de liquidez, los conceptos anteriores en ocasiones se ve en la necesidad de suspender el pago de estos, aunque tiene un riesgo y costo muy alto el realizar tal acto.

- El suspender el pago a proveedores de bienes y servicios significa, perder un financiamiento que otorgaba el proveedor, además de que las siguientes operaciones de compra de materiales se tendrían que hacer de contado o en caso extremo el proveedor se negaría a vender los materiales o servicios solicitados.
- Dejar de pagar impuestos y aportaciones de seguridad social, conlleva a un delito que puede originar hasta la pérdida del patrimonio de la empresa.
- El no pago de los créditos obtenidos ante instituciones financieras, además de representar un alto costo por los intereses moratorios, marcaría una mala imagen de la empresa ante las instituciones financieras para las siguientes solicitudes de crédito.

En estos aspectos la Pequeña Empresa no encuentra ningún instrumento financiero que le permita hacer frente a estos requerimientos.

2.2. PARA CRECER.

En época de crecimiento económico, las diferentes empresas que conforman la planta productiva, se ven en la necesidad de aprovechar las oportunidades que se presentan por la derrama económica que se genera; es decir, deben de mejorar o ampliar los productos o servicios que ofrecen, para lograr una mayor participación dentro de su mercado.

La Inversión que deben de realizar las empresas que llegan a estar en esta situación, por lo general es a largo plazo. Puesto que el tipo de necesidades enunciadas en renglones anteriores también las tienen, pero las cubren con los flujos de efectivo que se van generando por la operación normal de la empresa. Por

lo que, sus necesidades de financiamiento, se traducen en aquellas operaciones en las que la Empresa no espera obtener una recuperación en el corto plazo, sino que los resultados los obtiene en el mediano y largo plazo. Algunas de estas necesidades son: aumento de capacidad productiva, llegar a nuevos mercados, capacitación del personal, entre otras.

2.2.1. AUMENTO DE CAPACIDAD PRODUCTIVA.

La empresa ante un mercado creciente también debe crecer, para lograr ocupar los nuevos segmentos de mercado. Pero esto implica realizar una inversión en todos sus procesos productivos para así lograr un incremento en su capacidad productiva, que le permita competir.

El incremento de capacidad productiva, se puede presentar bajo dos conceptos, los cuales son:

- Adquisición de nueva maquinaria: al paso del tiempo la maquinaria y equipo se van volviendo obsoletas y al no renovarlos la empresa corre el riesgo de perder oportunidades por las fallas de su maquinaria o porque su competencia tiene tecnología de punta. Al renovar la maquinaria y equipo la empresa debe buscar establecer economías de escala en sus diferentes procesos productivos, que le permitan eficientar sus operaciones, lo cual se evalúa en base a la productividad y reducción de costos y gastos que se logren a partir de la adquisición de la maquinaria y/o equipo. Es por ello, que la empresa busca alternativas que le permitan ir sustituyendo su maquinaria y equipo; pero estas alternativas que la empresa requiere, se deben de caracterizar por permitirle tener la holgura necesaria de tiempo y un costo por el uso de la misma que le facilite realizar sus operaciones sin tener presión. Uno de los principales problemas a los que se enfrenta la empresa cuando desea renovar su maquinaria y/o equipo, es que estos, en su mayoría son fabricados en el extranjero; nuestro país al no contar con tecnología de punta, depende en

gran medida de los avances del exterior, que en algunas ocasiones las empresas se ven obligadas a adaptarse a las características de la maquinaria y/o equipo que le son ofrecidas.

- **Adaptación de instalaciones:** ante la necesidad de incrementar su capacidad de producción, la empresa según sus necesidades puede optar por ampliar el área geográfica o ajustarse al espacio con que cuenta en ese momento para realizar sus operaciones. Este incremento en la capacidad productiva, puede ser por el aumento de las líneas de producción o por la compra de maquinaria y equipo. En esta situación la empresa se ve en la necesidad de modificar sus instalaciones, lo cual representa un costo elevado que en ese momento la empresa no puede solventar, por lo tanto, busca financiamiento para lograr realizar sus objetivos. Este financiamiento debe también reunir las características mencionadas en el punto anterior.

2.2.2. LLEGAR A NUEVOS MERCADOS.

La empresa moderna no debe conformarse con el estar bien posesionada dentro de su segmento de mercado, porque ante la apertura comercial que se está dando a nivel mundial y sobre todo en nuestro país, la competencia cada día es mayor y se ve obligada a competir con productos provenientes del extranjero.

Las empresas nacionales deben de prepararse para hacer frente a la competencia del exterior. Y no conformarse con el mantener tan sólo una parte del mercado, sino que debe comenzar a pensar en buscar nuevos mercados.

La tarea de ubicar nuevos mercados se debe iniciar a partir de las posibilidades de la empresa ya sea para atacar nuevos nichos del mercado o para llevar integrarse de lleno a ese proceso de apertura comercial y llevar también ella sus productos al exterior.

- **Atacar nuevos nichos de mercado:** el proceso de desarrollo que lleva la sociedad obliga a que los productos y servicios que requiere sean integrados de tal forma que no tenga mayor problema para obtenerlos. Es decir, con el crecimiento del mercado aparecen necesidades de los consumidores y estas en ocasiones pueden ser cubiertas con productos o servicios que vienen a ser complemento del producto líder de la empresa. Pero antes de realizar cualquier inversión para generar una nueva línea de productos o modificar el ya existente, la empresa debe evaluar las expectativas que a futuro representa realizar la inversión, por lo que la empresa debe de realizar una serie de estudios (de mercado y técnico) y pruebas que implican un costo y tiempo. Son pocos los productos y servicios que de inmediato ofrecen resultados, por lo tanto, la empresa debe de buscar fuentes de financiamiento para realizar estas acciones. El riesgo es alto y como se menciono los resultados tardan en presentarse.
- **Mercados externos:** ante la apertura de la economía, la empresa también tiene la posibilidad de llevar sus productos a nuevos mercados en el exterior. Aquí la desventaja que tiene la empresa es que por los términos o acuerdos en que realizan las operaciones, en ocasiones las empresas no recuperan de inmediato el valor de las operaciones. Y esto ocasiona que la empresa durante todo ese periodo, sea quien aporte todo el capital para realizar la operación; esto ocasionaría que destinará fondos de otras actividades para cubrir los costos (pago materia prima, mano de obra) y gastos realizados por la exportación. Por lo general tarda un periodo de 90 a 180 días en recuperar el importe de la operación, la empresa requiere de fondos desde un principio para lograr solventar los diferentes gastos generados por la exportación

2.2.3. CAPACITACIÓN.

Este punto es complemento de los dos anteriores, si la empresa esta en una etapa de crecimiento, es necesario que su personal también crezca, para hacer frente a las diversas necesidades que se presentan durante ese proceso.

Las necesidades de capacitación parten desde contar con personal calificado no sólo en las partes altas de la organización, sino en todos y cada uno de los puestos de ella.

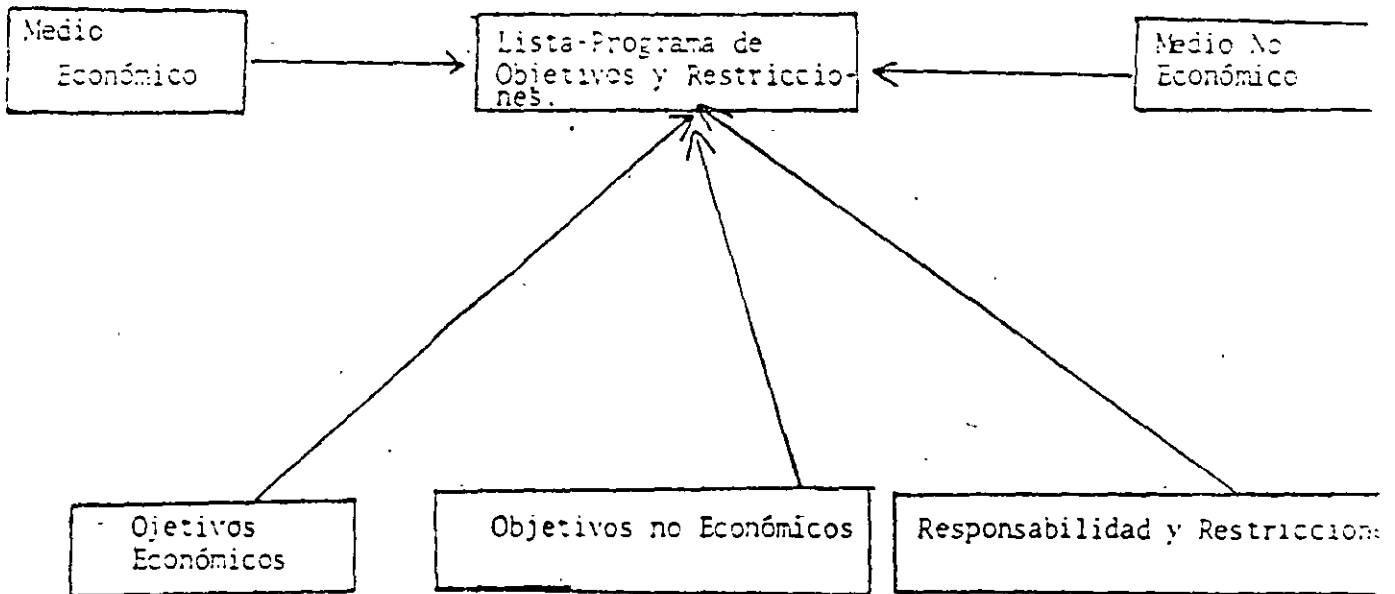
De nada le puede servir a la empresa el adquirir la maquinaria más moderna, si esta no es aprovechada al 100%, por desconocimiento de su forma de operar, o de poco pueden servir los grandes planes de expansión, ya sea buscar nuevos nichos de mercado o llegar a mercados externos, si la información que se requiere para la oportuna toma de decisiones llega tarde y no es confiable.

La empresa puede obtener los mejores créditos y en inmejorables condiciones para su pago, estos créditos pueden ser aplicados a grandes inversiones, pero si el personal de la empresa no cuenta con la capacitación debida para lograr los objetivos fijados, de nada servirá todo lo hecho.

Las necesidades de financiamiento de la empresa deben ser vistas en forma integral, para saber la viabilidad que esta puede tener en un futuro.

3.- VECTOR DE OBJETIVOS :

ESTRUCTURA DE OBJETIVOS (Propuesta)



-Satisfacen las necesidades de los ahorradores en lo referente a sus preferencias en los plazos.

-Ofrecen a las unidades productivas varias alternativas de financiamiento a diversos plazos.

-Logran la diversificación de riesgo para los ahorradores, aumentando sus rendimientos y multiplicando el origen de los recursos para los inversionistas.

-Aumentan la disponibilidad del capital para el inversionista, sin afectar la liquidez del ahorrador.

Estas funciones permiten, según la C.P. Carmen Cámara Rodríguez, que los sistemas financieros sean una base para el aumento de la capacidad productiva de la sociedad, lo que conduce al proceso de formación del capital, elemento fundamental para el desarrollo económico de cualquier país capitalista.

En México, el sistema financiero está conformado esencialmente por las autoridades hacendarias (S.H.C.P.), las instituciones de crédito (Sistema Bancario), organismos e instituciones que complementan transacciones financieras (Organismos e Instituciones Auxiliares de Crédito) y el mercado de valores (Casas de Bolsa). Esto implica que el sistema financiero mexicano puede ser

definido como: el mercado financiero en donde están involucrados el conjunto de organismos e instituciones que captan, administran, canalizan el ahorro y la inversión de los recursos financieros de una entidad económica, así también como de los sectores productivos económicos del país, mismos que se encuentran en un marco legal que reglamente los derechos y obligaciones de los participantes (10).

Retomando los elementos que integran al sistema financiero mexicano se puede decir que la S.H.C.P. (Secretaría de Hacienda y Crédito Público) es el órgano rector del sistema, es la autoridad encargada de emitir disposiciones de carácter general orientadas al desarrollo equilibrado del sistema y para ello se apoya en organismos o comisiones tales como: el Banco de México, la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros, y la Comisión Nacional de Valores.

El Banco de México es el agente financiero del gobierno federal encargado de dictar e implantar la política monetaria del país. Su responsabilidad la cumple principalmente regulando los términos y disponibilidad del crédito conjuntamente con la oferta de dinero. Esto lo realiza básicamente a través de regular la emisión y circulación de monedas y billetes; al actuar como banco de reservas entre las instituciones bancarias y fungir respecto a estas como cámara de compensación, al regular los cambios de divisas y ejercer el control de cambios, además de intervenir en las operaciones de crédito interno y externo del Gobierno federal.

La Comisión Nacional Bancaria y de Seguros tiene como función primordial el inspeccionar y vigilar a las instituciones de crédito y a sus organizaciones auxiliares. Esta comisión se constituye por un pleno y un comité permanente; el pleno opera como un órgano consultivo y se integra por seis vocales designados por la S.H.C.P. y por tres representantes de las instituciones de crédito; el comité permanente se encarga de la inspección, vigilancia, tramitación y ejecución de las normas relacionadas con las instituciones, se integra por vocales nombrados por la S.H.C.P. y por tres representantes de las instituciones de crédito.

La Comisión Nacional de Valores es el organismo encargado de regular el mercado de valores y de vigilar la debida observancia a la Ley del Mercado de Valores; en la que se establece que la Comisión Nacional de Valores debe inspeccionar y vigilar el funcionamiento de los Agentes y Bolsas de Valores; inspeccionar y vigilar a los emisores de valores inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios; dictar medidas de carácter general a los Agentes y Bolsas de Valores, ordenar la suspensión de cotización de valores cuando en el mercado existan condiciones de desorden; intervenir administrativamente a los Agentes y Bolsas de Valores cuando el caso lo amerite.

También incluye el inspeccionar y vigilar el funcionamiento del Instituto para el Depósito de Valores: formar la estadística nacional de valores; hacer publicaciones sobre el mercado de valores y certificar inscripciones que obren en el Registro Nacional de Valores.

Después de conocer a los organismos que auxilian a la S.H.C.P. y las características generales de el Sistema Financiero Mexicano es necesario precisar a el Sistema Bancario, sistema compuesto por sociedades de crédito clasificadas principalmente en dos grupos de acuerdo a su especialidad:

Banca Comercial: Se considera dentro de esta categoría a la banca de depósito, ahorro, financiera e hipotecaria. Realizan operaciones a corto plazo financiando el capital de trabajo de las empresas y fomentando la producción con operaciones a largo plazo.

Banca de Fomento: Se especializa en la promoción de proyectos encaminados a el desarrollo de la infraestructura nacional: los financiamientos otorgados son de gran magnitud y, por lo general los riesgos y plazos de recuperación requieren de subsidios provenientes del gobierno federal.

Otro aspecto importante son las organizaciones auxiliares de crédito que se integran por las aseguradoras, las instituciones de fianzas, los almacenes generales de depósito y las uniones de crédito, cuya función es complementar al sistema bancario. Los almacenes generales de depósito tienen la función de almacenar, guardar y conservar bienes o mercancías, y la expedición de certificados o bonos prenda. Las Uniones de Crédito son agrupaciones de personas físicas o morales que se constituyen en agrupación para obtener crédito y estas pueden ser de agricultores, industriales, comerciantes y ganaderos.

Todo lo anterior permite entender que la banca tiene un papel fundamental dentro del Sistema Financiero Mexicano ya que esta cumple con una serie de actividades que le permiten a este cumplir con sus objetivos y metas. Además de que también permite dar paso al siguiente punto en el que se tratará la referente a los instrumentos crediticios en México.

1.3. Los instrumentos Crediticios en México.

A lo largo de los siguientes puntos se explicarán el crédito y sus instrumentos ya que como la Banca tiene dentro de sus funciones el otorgamiento del crédito para financiar el capital de trabajo y la producción; por lo que a continuación iniciaremos con el concepto de crédito y sus características.



**FACULTAD DE INGENIERIA U.N.A.M.
DIVISION DE EDUCACION CONTINUA**

CURSO EMPRESARIAL

FUENTES DE FINANCIAMIENTO E INVERSION

del 4 al 25 de octubre de 1997

ANALISIS DE CREDITO

**C.P. Roberto A. Cortés Belmont
Palacio de Minería
1997**

EL ANALISIS DE CREDITO

IMPORTANCIA

INGRESO PRINCIPAL DEL BANCO

COMISION

TASA

RECIPROCIDAD

ACTIVIDAD DE MAYOR RIESGO

CARTERA VENCIDA

RENOVACION

REESTRUCTURA

RECUPERACION DEL CREDITO

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

CREDITOS VENCIDOS, INTERES NORMAL Y MORATORIO

RIESGOS

- 1314 CARTERA VENCIDA**
- 1315 AMORTIZACIONES VENCIDAS**
- 1316 OTROS ADEUDOS**
- 1317 CREDITOS VENIDOS A MENOS**
- 1319 INTERESES DEVENGADOS**
- 1320 INTERES VENCIDO**

CONDONACION

RECUPERACION PARCIAL
CAPACIDAD DE PAGO
GARANTIA
MERCADO
CONVENIENCIA INSTITUCIONAL

REESTRUCTURACION DEL CREDITO

TIPO DE CREDITO
PLAZO Y FORMA DE PAGO
GARANTIAS
AVALES
EXPEDIENTES
CERTIFICADO DE ADEUDO
ESTADOS FINANCIEROS
VERIFICACIONES

AREA DE NEGOCIOS → JURIDICO

CREDITOS S/ GTIAS	45 D.N
CREDITOS C/ GTIA	60 D.N
PERSONALES	4° MES
ABCD:	4° MES
HIPOTECARIO	4° MES

AREA JURIDICA

SUPERVISION

RECUPERACION DEL CREDITO

ASPECTOS JURIDICOS

ADJUDICACIONES

DACION DE PAGO

AVALUO

CONVENIO JUDICIAL

REDOCUMENTACION

CAPITALIZACION

INTERES NORMALES Y MORATORIOS

COMISIONES Y GASTOS DE JUICIO

CASTIGOS

CAUSAS DE PRESTAMO

CRECIMIENTO EN VENTAS

C/C

INVENTARIO

ACTIVOS FIJOS

GARANTIA

GARANTIA

PASIVOS VENCIDOS

ESTRUCTURA PATRIMONIAL

OPERACIONES NO RENTABLES

OTROS GASTOS

IDENTIFICACION DE RIESGOS

DEMORA EN LA ENTREGA DE ESTADOS FINANCIEROS

CONCENTRACION DE LAS VENTAS

DISMINUCION UTILIDAD DE OPERACION

AUMENTO DE INVENTARIOS

DISMINUCION DE EFECTIVO

CRECIMIENTO DE DOCUMENTOS POR PAGAR

INCREMENTO DE GASTOS FINANCIEROS

PRESTAMOS FUERA DEL PERIODO ESTACIONAL

IMPUESTOS MOROSOS:

VENTA DE ACTIVOS:

REDUCCION DEL PERSONAL

DISMINUCION DE BENEFICIOS A EMPLEADOS

ACTITUD NEGATIVA DEL PERSONAL

CLIENTE NO RESPONDE LLAMADAS

TELEFONICAS

EVALUACION DEL CREDITO

PROPOSITO

MONTO
DESTINO
TIEMPO
FUENTE
CON QUE
CON QUIEN

ENFOQUE

APLICACION DE LA TECNICA
LOGICA
SENTIDO COMUN

CREDITO VS RIESGO

MEDIDA
EXPERIENCIA
CLIENTE

NORMAS Y POLITICAS PARA LA TRAMITACION DEL CREDITO

GENERAL

SOLICITUD
CUESTIONARIO DE INFORMACION
REPORTE DE VISITA
MEMORANDUM JUSTIFICATIVO

LEGAL

ESCRITURA CONSTITUTIVA (B.P.P. y C.)
MODIFICACIONES
ESCRITURA DE PODERES
DICTAMEN

CONTABLE

ESTADOS FINANCIEROS (2 ULTIMOS EJERCICIOS)
RECIENTES (ANTIGUEDAD NO > A 3 MESES)
RELACIONES ANALITICAS (PRINCIPALES CUENTAS)
FIRMADOS EN ORIGEN (PERSONA C/FACULTADES)
DICTAMINADOS
CONTRATOS DE PASIVOS A LARGO PLAZO
PROFORMAS :
PROGRAMA DE INVERSION
ESQUEMA DE PAGOS
FLUJO DE CASH
ESTADOS DE COSTO DE PRODUCCION
ESTADO DE RESULTADOS
BALANCE

REFERENCIAS

COMERCIALES (NOMBRE, DIRECCION Y TELEFONO)

BANCARIAS (No. DE CUENTA Y SUCURSAL)

SENICER (CREDITOS MULTIPLES)

GARANTIAS

INMOBILIARIAS (ESC. PROP. R.P.P. y C.) AVALUO

UNIDAD INDUSTRIAL (REL. ACTIVOS FIJOS)

PRENDARIAS (FACTURAS, TIT. DE CREDITO, CERT. DEP. Y BONO DE PRENDA)

AVALISTA

RELACION PATRIMONIAL FECHA, NOMBRE, R.F.C. DOMICILIO

EDO. CIVIL, ACTA MATRIMONIO FM2 S/EXTRAJERO

BIENES INMUEBLES (R.P.P. y C), ACCIONES, VALORES, OTROS

ART. 112

ESC. CONST. R.P.P. y C.

ESTADOS FINANCIEROS

CLAUSULA DE AVALISTA

EVALUACION DEL RIESGO CREDITICIO

ADMINISTRACION
CAPACIDAD
ESTRATEGIAS

MERCADO
SECTOR
DEMANDA
OFERTA

FINANCIERO
VENTAS
UTILIDAD
LIQUIDEZ
CAPITAL

GARANTIAS
DESCRIPCION
VALUACION
LIQUIDACION
PROPORCION

AVAL

INFLACION

$$[(INPC_1) / (INPC_0) - 1] 100$$

INCREMENTO EN EL PRECIO DE LOS BIENES Y SERVICIO

COSTO DEL DINERO

DISMINUCION DEL PODER ADQUISITIVO DE LA MONEDA

ACUMULADA $[(1 + \&) (1 + \&) - 1] 100$

REMANENTE $[(1 + \&) / (1 + \&) - 1] 100$

ANUALIZADA $[(1 + \&)^n - 1] 100$

PROMEDIO $[(1 + \&)^{1/n} - 1] 100$

METODOS DE PAGO

AMORTIZACIONES IGUALES S/ SALDOS INSOLUTOS

PAGOS IGUALES DE CAPITAL
PLAZO LIGADO A VIDA UTIL DEL BIEN ADQUIRIDO
PLAZO DE GRACIA
RECOMENDADO EN EPOCAS DE POCA INFLACION

PAGOS IGUALES

PAGOS IGUALES DE CAPITAL E INTERES
BIENES DE CONSUMO, VIVIENDA, ARRENDAMIENTOS
RECOMENDADO EN EPOCAS DE BAJA INFLACION Y
TASAS FIJAS.

SISTEMA DE PAGOS A VALOR PRESENTE

RECOMENDABLE PARA REESTRUCTURAR
EMPRESAS
CON PROBLEMAS DE LIQUIDEZ
NO REQUIERE PERIODOS DE GRACIA
REFINANCIAMIENTO DE INTERESES

UDI'S

UNIDAD DE CUENTA DE VALOR REAL CONSTANTE,
SIRVE PARA DENOMINAR CREDITO E INVERSIONES,
NO ES UNA MONEDA, SU CONVERSION SE EFECTUA
A \$, CALCULANDO EL IMPORTE RESPECTIVO AL DIA
EN QUE SE HAGA LA OPERACION,(I N P C).

CREDITO BANCARIO CORTO PLAZO

**OPERACION POR MEDIO DE LA CUAL SE OTORGAN
DIFERENTES TIPOS DE FINANCIAMIENTOS A
PERSONAS FISICAS Y MORALES**

1.- OPERACION EVENTUAL

2.- LINEA DE CREDITO

1302.- PRESTAMO DIRECTO O QUIROGRAFARIO

1301.- DESCUENTOS MERCANTILES

1303.- PRESTAMO CON GARANTIA COLATERAL

1304.- PRESTAMO PRENDARIO

6105.- CREDITOS COMERCIALES

1106.- REMESAS EN CAMINO

CREDITO ESPECIALIZADO

LARGO PLAZO O CONTRACTUALES

- 1305.- CREDITO SIMPLE Y EN CUENTA CORRIENTE**
 - CREDITO SIMPLE**
 - CREDITO EN CUENTA CORRIENTE**
- 1306.- CON GARANTIA DE UNIDADES INDUSTRIALES**
- 1307.- HABILITACION O AVIO**
- 1308.- CREDITO REFACCIONARIO**
- 1309.- PRESTAMOS INMOBILIARIOS**
- 1310.- PRESTAMOS A LA VIVIENDA**
- 1311.- CREDITOS CON GARANTIA INMOBILIARIA**
- 1312.- CREDITO A B C D**

ARRENDAMIENTO

FINANCIERO

PURO

TASAS DE INTERÉS

**NOMINAL: LA QUE SE PACTA
EXPRESION ANUAL**

36% ANUAL .36 / 12 3% MENSUAL

$$E = \left(1 + \frac{R_n}{m}\right)^n - 1$$

**EFFECTIVA: LA QUE SE PAGA O RECIBE
EQUIVALENTE AL PLAZO**

$$\left[\left(1 + i/m\right)^n - 1 \right] 100$$

$$\left[\left(1 + .36/4\right)^4 - 1 \right] 100$$

$$\left[\left(1.09\right)^4 - 1 \right] 100$$

$$T_E = 41.16$$

**TASA REAL: LA QUE NO CONSIDERA LOS
EFECTOS DE LA INFLACION**

$$\left[\frac{1 + i}{1 + \pi} - 1 \right] 100$$