

José Antonio Morales Castro

Arturo Morales Castro

Crédito y cobranza



CRÉDITO Y COBRANZA

ARTURO MORALES CASTRO
JOSÉ ANTONIO MORALES CASTRO

PRIMERA EDICIÓN EBOOK
MÉXICO, 2014

GRUPO EDITORIAL PATRIA

**Para establecer comunicación
con nosotros puede hacerlo por:**



correo:
Renacimiento 180, Col. San Juan
Tlihuaca, Azcapotzalco,
02400, México, D.F.



fax pedidos:
(01 55) 5354 9109 • 5354 9102



e-mail:
info@editorialpatria.com.mx



home page:
www.editorialpatria.com.mx

Dirección editorial: Javier Enrique Callejas

Coordinadora editorial: Verónica Estrada Flores

Diseño de interiores: María Alejandra Bolaños Avila

Diseño de portada: Juan Bernardo Rosado Solís

Supervisor de producción: Gerardo Briones González

Crédito y Cobranza

Derechos reservados:

© 2014, José Antonio Morales Castro, Arturo Morales Castro

© 2014, GRUPO EDITORIAL PATRIA, S.A. DE C.V.

Renacimiento 180, Colonia San Juan Tlihuaca,

Delegación Azcapotzalco, Código Postal 02400, México, D.F.

Miembro de la Cámara Nacional de la Industria Editorial Mexicana

Registro núm. 43

ISBN ebook: 978-607-438-840-4

Queda prohibida la reproducción o transmisión total o parcial del contenido de la presente obra en cualesquiera formas, sean electrónicas o mecánicas, sin el consentimiento previo y por escrito del editor.

Impreso en México

Printed in Mexico

Primera edición ebook: 2014

Contenido

CAPÍTULO 1

Antecedentes del crédito 1

Objetivos	1
Introducción	2
Época de la antigüedad	2
Edad Media	6
El Renacimiento	8
Siglos xvii y xviii. La ideología de la Contrarreforma	10
El espíritu del antiguo régimen	10
Antecedentes del crédito en México	12
Tipos de operaciones que se practicaban en México	14
México independiente	16
Siglos xix y xx. Antecedentes de crédito a los consumidores	16
Comentarios finales	17

CAPÍTULO 2

El crédito y la economía 19

Objetivos	19
El ciclo económico	20
El crédito y el financiamiento	23
El crédito y las empresas	23
Las 5 c del crédito	27
La debilidad de un crédito	34
Caso práctico	37
Introducción	37
Glosario	50

CAPÍTULO 3

Clasificación del crédito 53

Objetivos	53
Clasificación del crédito	54
Introducción	55
Clasificación del crédito	56
Diferentes tipos de crédito	57
Créditos personales para obtener bienes de consumo duradero	60

CAPÍTULO 4

Estructura del departamento de crédito y cobranza 73

Objetivos	73
Introducción	74
Organización	74
Formas de organización	76
Importancia de la estructuración de las organizaciones	81
Estructura del departamento de crédito y cobranza	89
Problemas comunes en el diseño de la estructura del departamento de crédito y cobranza	94

CAPÍTULO 5

Otorgamiento de crédito 99

Objetivos	99
-----------	----

Introducción	100
Proceso que se sigue para otorgar un crédito	100
Investigación de crédito	107
Elementos de la investigación de crédito	108
Documentación del solicitante del crédito	114
Técnicas de análisis para la aceptación del crédito	122
Decisión de crédito	130

CAPÍTULO 6

Administración de la cobranza 143

Objetivos	143
Introducción	144
Generalidades de la cobranza	144
Administración de la cartera de cuentas por cobrar	145
Diseño del sistema general de cobranza	146
Elementos que influyen en la cobranza	161
Políticas de cobranza	164
Problemas especiales. Cobranza que afecta diferentes áreas	167
Medios usados en la cobranza de los créditos	168
Técnicas de cobranza	173
Problemas normales de cobranza	175
Etapas finales en la gestión de cobros	177

CAPÍTULO 7

Contabilidad de cuentas por cobrar 179

Objetivos	179
La importancia de la contabilidad	180
Cuentas y documentos por cobrar	182
Registro contable	183
Estimación de cuentas incobrables	187
Ejemplo de la contabilidad de cuentas por cobrar	190
Presentación en el estado de situación financiera	194
Cuentas por cobrar en moneda extranjera	196

Ventas de cuentas por cobrar	198
Presentación en los estados financieros	199

CAPÍTULO 8

Análisis financiero en la administración de cuentas por cobrar 201

Objetivos	201
Introducción	202
Administración financiera de cuentas por cobrar	202
Caso práctico	218

CAPÍTULO 9

Títulos de crédito 225

Objetivos	225
El uso de los títulos de crédito en el crédito y la cobranza	226
Características de los títulos de crédito	226
Clasificación	227
Características de los títulos valor	229
Arrendamiento	242
Factoraje financiero	245
La tarjeta de crédito	251
Fianza bancaria	252
Garantía hipotecaria	253
Factura conformada	253
Caso práctico	254

CAPÍTULO 10

Crisis en la economía por el uso de créditos 267

Objetivos	267
Crisis económica, financiera, bursátil y cambiaria	268
Crisis económica, financiera, bursátil y cambiaria más representativas	268
Crisis en la economía por el uso de créditos	273
Caso práctico	285

BIBLIOGRAFÍA 293

Prólogo

El presente libro tiene como finalidad dar a conocer lo que es el crédito, de dónde se origina y qué papel juega en la actualidad, finalidad que se logra al cien por ciento ya que te lleva de la mano remontándose incluso a los inicios de éste, pasando por términos y frases comunes que se emplean durante la práctica en la vida real, luego se reafirman los conocimientos teóricos con la realización de algunos ejercicios que se muestran a partir del capítulo ocho, para finalizar con algo muy importante, esto es, el traslado de la teoría a lo que estamos viviendo actualmente, la tan mencionada crisis del 2008 y el papel que juegan los créditos dentro de la misma.

Derivado de lo anterior, el libro es recomendable para ofrecer desde un taller práctico, o un curso básico de créditos y cobranzas, hasta implementarlo como una materia universitaria dentro de la carrera de contaduría; la obra menciona de manera muy acertada al inicio de cada capítulo la frase: Al finalizar el estudio de este capítulo el estudiante, lector, alumno, participante; ya que las últimas cuatro palabras encajan de manera idónea con lo que es el contenido y diseño del mismo, pues permite que incluso una persona que no lleve una carrera afin a la contabilidad, pero que desempeñe alguna actividad relacionada con el crédito, sea capaz de entender la importancia y manejo del mismo.

El Crédito es algo de lo que muchas empresas e incluso personas físicas se quejan, pero siempre terminan aceptando que éste es y seguirá siendo una pieza fundamental en el ir y venir de la actividad económica, incluso se usan frases coloquiales como: el que no fía no vende, el que abona quiere pagar, debo no niego, pago no sé cuándo; pues precisamente para darle un mejor manejo a estas situaciones se cuentan con libros como el de créditos, que si bien te explican las ventajas y desventajas del crédito, también te enseñan a correr el mínimo riesgo cuando lo otorgues.

Algo muy importante que se presenta en este libro es en cuanto a los diferentes tipos de crédito que han existido y que incluso en la actualidad países como Estados Unidos de Norteamérica están recurriendo a ellos para sobresalir de la crisis actual, pues las ventas son una actividad que hace a las empresas estar siempre en la búsqueda de estrategias para incrementarlas, recurriendo desde tácticas de mercadotecnia hasta herramientas de crédito, y que estas últimas han llevado al éxito a grandes cadenas, como es el caso de la empresa Coppel, caso que se menciona en el contenido de este trabajo.

Por último, se puede decir que este libro será de gran ayuda tanto para los que llevan en la práctica actividades de crédito y cobranza así como también para los estudiantes desde el nivel técnico hasta el profesional que requieran llevarlo como materia; obras como ésta, sencillas, prácticas y muy completas son las que ayudan a que las personas estén preparadas para enfrentar las actividades diarias que estén relacionadas con el apartado de créditos y cobranzas. Para finalizar no me resta más que felicitar a los autores de este libro por llevar a cabo una labor tan grata como lo es el de transmitir los conocimientos adquiridos tanto en la práctica profesional como en la vida cotidiana, pues la educación es la base del triunfo para toda nación.

M. en C. Gregorio Guzmán Lares
Posgrado de la F.C.A.-U.A.S

Prólogo

Crédito y cobranzas enfatiza su importancia en la economía, las finanzas, la contabilidad y los costos. Una buena estructura organizacional de este departamento no garantizará los resultados del nivel de rendimiento, pero la estructura mal diseñada puede ser garantía de fracaso.

Dinero y crédito, dos variables que se manejan a la inversa de la necesidad, ya que cuando se tiene la necesidad del dinero, especialmente no se tiene crédito, y se tiene crédito cuando no se necesita el dinero.

El lector tendrá la posibilidad de conocer estos temas de actualidad y relevancia, donde lo que cuenta son los resultados, desde distintos escenarios como: Antecedentes; el papel del crédito en la economía; el fracaso en la labor de reembolso; el proceso que se sigue para realizar la cobranza y los elementos que se usan en la evaluación de solicitantes de crédito entre otros.

Los autores de este libro y destacados académicos han llevado a cabo un trabajo excelente de investigación, recopilación y análisis de los conceptos de crédito y cobranza, proporcionando valiosas guías. Este libro es una obra completa y una herramienta didáctica y de consulta, en donde se reflexiona y profundiza, sobre la teoría y la práctica necesarias para su aplicación en el mundo real.

Dra. Elia Socorro Díaz Nieto
Dr. León Martín Cabello Cervantes
Posgrado de la F.C.A.-U.A.Q

Prólogo del libro

Las organizaciones, hoy en día, se enfrentan a diversos problemas en relación con sus finanzas. Principalmente en lo relacionado con la administración de sus recursos encontramos que pueden ser clasificadas como materiales, humanos, técnicos y financieros. Las organizaciones, por su naturaleza y funcionalidad, requieren que sus áreas funcionales que son: administración, mercadotecnia, contabilidad, costos, finanzas, crédito y cobranza entre otros, funcionen con eficiencia y eficacia.

Algunos de los aspectos que deben de considerar las organizaciones es si su capacidad instalada es la adecuada, estarán preparados para lo que el cliente demanda, podrán satisfacer el mercado, su capacidad de venta es la idónea, el sistema de crédito es eficiente, la recuperación de la cobranza es rápida, cuánto tiempo se pierde para que nos paguen los clientes, conocemos los requisitos para saber si el prospecto a cliente tiene capacidad crediticia para cumplir con sus obligaciones.

En la actualidad algunos de estos departamentos pueden presentar problemas que en algún momento no son visibles para la administración o dirección. Sus costos pudieran ser grandes, cuando no se tiene una gestión eficaz. Es necesario conocer la importancia de la administración y el proceso administrativo como es la planeación, la organización, la integración, la dirección o el control de sus recursos, pudiendo ser claves para que la organización sea competitiva y productiva.

Es ahí que esta obra literaria de los autores Arturo y José Antonio Morales Castro, nos ilustran en el capítulo 1 con los antecedentes más importantes en relación del crédito y cobranza, desde la era mesopotámica hasta el siglo xx, en donde se practicaban el comercio, mismo que sirvieron de bases y cimientos para las leyes que actualmente nos rigen y mandatan.

En el capítulo 2 se menciona la importancia que conocer el ciclo económico, así como los factores e indicadores que pueden afectar o beneficiar al solicitar un crédito. De igual manera el comportamiento del empresario y los bancos en el ciclo económico. Y todo relacionado para cuando la empresa tenga la necesidad de solicitar un crédito.

En el capítulo 3 resaltan el significado desde distinto punto de vista de los créditos. Se conocerán los diversos tipos de crédito que existen y se distingue las características. Los usos que se le puede dar a cada tipo de crédito para quienes lo requieran.

En el capítulo 4 se va adentrando la obra en la importancia de la organización para lograr los objetivos establecidos en la organización, y orienta al lector cómo debe hacerle para el buen funcionamiento de la organización y la necesidad que tiene de una estructura organizacional. Ilustra cómo podemos organizar o estructurar a la empresa, la relevancia de los principios básicos de organización, se conocerán las etapas del proceso de organización o estructuración, así como las funciones básicas y objetivos del departamento de crédito y cobranza, como reestructurarlo para un mejor funcionamiento en la empresa.

En el capítulo 5 se describe el proceso que se debe de seguir para otorgar un crédito. Asimismo, se identificará el proceso de investigación y análisis en el otorgamiento de créditos. Por otro lado se conocerá cómo evaluar a cada uno de los elementos que se usan en la evaluación de solicitantes de crédito. Así como los métodos de verificación de información de los solicitantes de crédito y los criterios usados en el análisis del riesgo crediticio.

El capítulo 6 administración de la cobranza nos lleva a conocer el proceso que sigue para realizar la cobranza después de haber otorgado el crédito a quienes se les otorgó. Se resalta la importancia que tiene la cobranza para las finanzas empresariales. Se ilustrará al lector a administrar una cartera de cuentas por cobrar y diseñar las políticas de créditos necesarias para cobrar los créditos otorgados.

El capítulo 7 precisa la forma de la contabilidad de cuentas por cobrar, nos muestra cómo el lector conocerá el proceso contable de los clientes. Cómo aplicar las NIF en los registros contables de clientes. Se formarán los registros contables relacionados con el crédito otorgado a clientes, descuentos, devoluciones y pagos. Identificaremos el proceso contable de la venta de cuentas por cobrar a clientes. Y se conocerá la presentación de la cuenta de clientes en el estado de situación financiera.

En el capítulo 8 en el análisis financiero en la administración de cuentas por cobrar el lector conocerá las herramientas de análisis financiero usadas en la gestión de la cobranza. Identificará los métodos que se usan para vigilar los patrones de cobranza. Aprenderá a calcular los resultados financieros de las decisiones que abarcan plazos, tasas de descuento, tasas de interés empleados por la administración de la cuentas por cobrar. Además, conocerá las herramientas usadas en la administración de las cuentas por cobrar.

En el capítulo 9, en donde nos habla de los títulos de crédito el lector analizará los diferentes tipos. Así como se le instruirá a conocer su definición, clasificación, naturaleza, funciones y requisitos. Asimismo, analizará la evolución de los títulos de crédito. Tendrá la capacidad de diseñar las garantías para recuperar los créditos otorgados con los nuevos títulos de crédito que existen actualmente en el mercado financiero.

En el capítulo 10 se realiza una remembranza de la crisis en la economía por el uso de créditos, en el cual se conocerá la diferencia entre crisis económica, financiera, bursátil y cambiaria. Por otro lado las variables económicas financieras de la crisis y su impacto en la economía y el crédito. Identificará la importancia del crédito en la economía a través de la aplicación de un caso en la práctica.

Esta obra adquiere una mayor relevancia cuando académicos e investigadores con amplia experiencia y trayectoria han sabido conjugar, estar inmersos en lo que las empresas están viviendo día a día, y en lo académico contribuyen a la educación y preparan a futuros empresarios y líderes que nos habrán de sustituir algún día. Es así como lo manifiestan los autores Arturo y José Antonio Morales Castro. Tengo a bien felicitar a los autores por su ímpetu de contribuir con su granito de arena en el estudio y compartir sus conocimientos en esta obra literaria de crédito y cobranza. En donde nos sumergen en los aspectos más importantes y relevantes que debemos de conocer en un Departamento de Crédito y Cobranza.

Es así que el lector conocerá la importancia del departamento de crédito y cobranza que tienen en las organizaciones. De manera textual y con ejemplos prácticos nos llevan a comprender lo dicho en esta obra. Y servirá para los académicos, alumnos y demás personas interesadas en el tema de crédito y cobranza.

Es por ello que estimo y agradezco el prologar esta obra a los autores, que de manera contundente plasman entre líneas su gran aporte de sus investigaciones y se consagran con un estilo ejemplar compartiendo sus grandes conocimientos en la materia.

M. en C. Mario Mitsuo Bueno Fernández
Catedrático de la Facultad de Contaduría y Administración
Universidad Autónoma de Sinaloa

Introducción

La crisis de los créditos hipotecarios de este nuevo siglo **xxi** fue originada por varios factores, uno de ellos fue precisamente la manera en que otorgaron los créditos los bancos a los clientes para la adquisición de viviendas en Estados Unidos, los denominados créditos subprime. Estos créditos tenían un elevado riesgo porque los acreditados apenas podían pagar la mensualidad del crédito, en el año 2008 se incrementaron las tasas de interés lo cual fue el detonador para que gran cantidad de acreditados dejaran de pagar la mensualidad de su crédito.

En cuanto los bancos aumentaron la cartera de clientes vencidos por la falta de pagos, la quiebra de instituciones financieras, como el caso de los bancos, las aseguradoras, y otras instituciones financieras disminuyeron sus ingresos como resultado del incumplimiento de los clientes en sus pagos y se multiplicó el número de instituciones en problemas, primero en Estados Unidos y posteriormente en varios países del orbe. Las causas de esta crisis se evidenciaron por la falta de cuidado en el proceso de otorgamiento de créditos.

El otorgamiento de créditos hace que una empresa aumente sustancialmente sus ventas, porque los consumidores se animan a comprar si la manera de pagar es en abonos o en pagos pequeños durante un periodo de tiempo razonablemente largo. Es por ello que el crédito es el mecanismo por excelencia que aumenta las ventas de las empresas, y cuando esto sucede las compañías incrementan la intensidad de su ciclo financiero y las compras que hacen a otras empresas de materias primas y servicios necesarios para sus procesos de producción, y con ello se presenta un efecto multiplicador en la economía porque las empresas aumentan sus operaciones y con ello compras de materias primas, pago de servicios diversos, pago de impuestos, etc., por ello el crédito es una herramienta que ayuda a reactivar la economía.

Aunque las raíces del crédito se encuentran aún antes de la era de Cristo y existen numerosos ejemplos en los cuales se ejercía el crédito, es hasta finales del siglo **xix** cuando el crédito es empleado por las empresas comerciales y productoras para aumentar el volumen de sus ventas. En la crisis económica-financiera del año de 1929 muchas empresas quebraron, empresas como Sears desarrollaron varias estrategias para sobrevivir, una de ellas fue seguir otorgando crédito a sus clientes.

El binomio crédito-cobranza proporciona a las empresas las herramientas para aumentar las ventas y los ingresos en sus ciclos financieros, pero es fundamental que las actividades desarrolladas en el otorgamiento de créditos sean precisas para que los créditos que otorguen se puedan recuperar, lo cual se logra mediante un análisis minucioso de los solicitantes de crédito para asegurarse que sí tendrán los recursos necesarios para saldar sus deudas y que además están dispuestos a pagar. Por otra parte el análisis debe ser tan flexible que no deje fuera a los solicitantes de crédito que apenas cumplen con los requisitos, pero que sí pagarán sus deudas, por estas razones es fundamental que esta primera parte del binomio “crédito” sea lo suficientemente flexible como exigente para incluir a los solicitantes que sí pagarán y excluir a los que no cumplirán.

En la segunda parte del binomio, es decir, la cobranza, el trabajo de los administradores debe ser de una manera que no lastime la relación comercial con el cliente, sobre todo cuando deba exigir los pagos vencidos, dado que no sólo es cobrar los créditos otorgados sino también mantener a los clientes comprando continuamente los productos de la empresa.

Tal como se ha descrito brevemente la importancia que el crédito tiene en las empresas y en la economía en su conjunto a lo largo de la historia, es fundamental que el otorgamiento de créditos y su recuperación se desarrollen de manera profesional, en este texto se desarrollan de manera detallada los procesos de análisis y evaluación de los procesos de otorgamiento de créditos y cobranza. Adicionalmente también se expone una serie de análisis financieros empleados en la administración del crédito y la cobranza para que la empresa logre obtener utilidades.

Semblanza

El Dr. José Antonio Morales Castro, es licenciado en Administración, Maestro en Finanzas, y Doctor en Ciencias de la Administración por la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), y realizó estudios de Diplomado en docencia en 1992 por la UNAM, cursos de actualización de Finanzas en el ITAM y la FCA-UNAM y en la Bolsa Mexicana de Valores.

Catedrático de licenciatura y Maestría en el área de Finanzas de la Facultad de Contaduría y Administración de la UNAM, director de tesis de alumnos de licenciatura y maestría en la FCA-UNAM por 17 años y catedrático de maestrías en el área de Finanzas en la Universidad Chapultepec, Universidad Autónoma de Campeche, Universidad Autónoma de Yucatán, Universidad del Valle del Bravo en Cd. Mante Tamaulipas, Universidad Ciudad del Carmen, Universidad Tecnológica de Centroamérica (UNITEC) en Honduras, Universidad Autónoma de Sinaloa y Universidad del Noreste.

En el Programa de Actualización Académica para Profesores, en coordinación con la Dirección General de Asuntos de Personal Académico (DGAPA), ha participado como expositor en temas de finanzas desde 1998. Ha sido designado sinodal del jurado, de exámenes profesionales de aproximadamente 200 estudiantes que aspiran a obtener el título de licenciatura, y 45 que aspiran a obtener el grado de maestría.

Ha obtenido múltiples reconocimientos, entre los que destacan mención honorífica en el examen de licenciatura, en examen de maestría y en examen de doctorado, medalla Alfonso Caso por la calificación obtenida en la maestría, primer lugar en la elaboración de la tesis de doctorado en el año 2009 por la ANFECA, primer lugar en la elaboración de tesis de maestría en el año 2000 otorgada por la ANFECA, segundo lugar en la elaboración de tesis de licenciatura otorgado por la ANFECA.

Es coautor de seis libros, todos ellos en el área de finanzas, es articulista en las revistas como: *Contaduría Pública*, *Adminístrate Hoy*, *Nuevo Consultorio Fiscal*, *Prontuario Fiscal*, y *Emprendedores*. También es revisor técnico de libros de finanzas y conferencista en temas de finanzas en diversas universidades. Además es coautor de artículos de temas financieros en revistas de publicación internacional.

Profesionalmente se desempeñó 17 años en el sector de crédito hipotecario en el área de finanzas, asesoría financiera y administrativa a empresas desde 1995 a la fecha.

Actualmente es profesor-investigador en la Escuela Superior de Comercio y Administración (ESCA) unidad Tepepan del Instituto Politécnico Nacional (IPN).

Correo electrónico antoniomorales64@hotmail.com

Arturo Morales Castro, es licenciado en Economía, Maestro en Finanzas, y Doctor en Administración por la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), es diplomado en Asesor en Educación a Distancia en la Universidad La Salle (ULSA) y realizó estudios en la Asociación Mexicana de Intermediarios Bursátiles (AMIB), la Bolsa Mexicana Valores (BMV), y en el Mercado de Derivados (MexDer).

Es catedrático de licenciatura, maestría y doctorado en el área de Finanzas de la Facultad de Contaduría y Administración de la UNAM desde hace 20 años.

En el Programa de Actualización Académica para Profesores, en coordinación con la Dirección General de Asuntos de Personal Académico (DGAPA) ha participado como expositor desde 1998 a la fecha, y ha sido designado sinodal del jurado de examen profesional de aproximadamente 300 estudiantes de licenciatura y 100 de maestría.

Ha obtenido múltiples reconocimientos, entre los que destaca el premio nacional de tesis y trabajos de investigación otorgado por ANFECA, así como la cátedra especial Luca Paccioli, en 2002-2003, 2003-2004 y 2004-2005, que le otorgó el Consejo Técnico de la Facultad de Contaduría y Administración por sus méritos académicos, en el año 2005 obtuvo el Reconocimiento Distinción Universidad Nacional para Jóvenes Académicos en el área de Docencia en Ciencias Económico-Administrativas, otorgado por la UNAM.

Es autor de cuatro libros y coautor de nueve libros, todos ellos en el área de finanzas.

Es articulista en las revistas *Adminístrate Hoy*, *Nuevo Consultorio Fiscal*, *Prontuario Fiscal*, *Emprendedores* y el periódico *El Financiero*, *Excélsior*, y *El Universal*. Por Internet en la revista electrónica: <http://www.emprefiscal.com.mx> y el boletín electrónico: <http://fcaenlinea.unam.mx/finanzas>

Es comentarista económico-financiero en el programa televisivo *fiscal.com* transmitido por canal 22, comentarista de radio UNAM, y en televisión ONCE TV.

Profesionalmente se desempeñó durante 13 años en el Grupo Financiero ScotiaBank Inverlat donde ocupó cargos en áreas de Front Office, Middle Office y Back Office en Banca Internacional, Mercado Cambiario y Mercado de Derivados.

Actualmente es profesor de tiempo completo en la División de Estudios Profesionales, Área de Finanzas, Facultad de Contaduría y Administración, Universidad Nacional Autónoma de México, México, D.F. C.P. 04510, e-mail: amcastro@fca.unam.mx

CAPÍTULO 1

Antecedentes del crédito

-
- *La reglamentación del préstamo con interés es un elemento central de los primeros corpus jurídicos de la antigüedad, por esa razón algunos historiadores suponen que el crédito podría tener un origen más antiguo y remontarse a la sedentarización agrícola del Neolítico.*

Rosa María Gelpí y
Francois Julien-Labruyère

Objetivos

Al finalizar el estudio de este capítulo el estudiante, lector, alumno participante:

1. Conocerá la importancia del crédito a lo largo de la historia.
2. Describirá el uso del crédito a lo largo de la historia de la humanidad.
3. Analizará las principales instituciones de crédito que han existido a lo largo de la historia hasta nuestros días.
4. Conocerá por qué son necesarios los créditos y su aplicación en las diferentes organizaciones y sociedades.
5. Aprenderá los antecedentes del crédito en México.

Introducción

Los créditos siempre han sido otorgados a los diferentes actores de la sociedad para adquirir diferentes productos: a los campesinos para la adquisición de aperos de labranza y pagar sus deudas; a los industriales para incrementar su capacidad de fabricación; a los comerciantes para la adquisición de productos y equipos de distribución que faciliten sus actividades; a los señores feudales con el fin de adquirir armamento y contratar a los soldados necesarios para lidiar con otros feudos; y a los gobiernos, quienes necesitan saldar sus deudas.

El crédito se ha usado a lo largo de la historia como una herramienta diversa. En la época helénica, el crédito lo ocupaban los comerciantes y los negociantes para acrecentar sus empresas; durante la época de los romanos, los usureros se apoderaban de las tierras de los campesinos cuando éstos no pagaban sus diferentes deudas; en los siglos XIX y XX se usó el crédito para reactivar la economía.

Época de la antigüedad

Mesopotamia

“Los sacerdotes de Uruk fueron los primeros banqueros de que se tiene noticia, ya que el templo recibía los dones habituales y las ofrendas ocasionales de los jefes de la tribu, así como de particulares deseosos de obtener favor divino. Disponía de considerables recursos que hacía fructificar al conseguir préstamos. El templo prestaba cereales a interés de los agricultores y a los comerciantes de la región; igualmente ofrecía adelantos a los esclavos para redimirse y a los guerreros caídos prisioneros para ser libertados.”¹

Todas esas operaciones se efectuaban en especie, puesto que no existía todavía la moneda. “Bajo la III dinastía Ur (2294-2187 a. C., el comercio de la banca se desarrolla en toda Babilonia, por los dioses-banqueros, cuyas dos operaciones principales eran la recepción en depósitos y el préstamo.”²

“Como la economía babilónica no conocía la moneda numeraria, siguen siendo los cereales (la cebada) los que regularon la mayoría de los cambios. Al propio tiempo, el comercio de los metales se desarrolla; los lingotes de plata y oro circulan e incluso el producto de su valor tiende a disminuir: el oro que, bajo la III dinastía de Ur, valía 10 veces más que la plata, vale sólo seis veces más que en el reinado de Hamurabi. El Código de Hamurabi reglamentaba el préstamo y el depósito de mercancías y en él se hace mención por primera vez en la historia del contrato de comisión.”³

En Mesopotamia, en los años 1792 al 1750 a. C., se promulgó el Código de Hamurabi, el cual es una compilación de ordenanzas judiciales según litigios entre deudores y acreedores, donde se concedían ciertas facilidades a los campesinos para pagar sus deudas. En Mesopotamia “El préstamo es un acto muy corriente, que se establece en una de las dos mercancías utilizadas como

¹ Bauche Garciadiego, Mario, *Operaciones bancarias. Activas, pasivas y complementarias*, México, Porrúa, 1978, p. 1.

² *Idem*.

³ *Ibid*, pp. 1-2.

moneda: la cebada o la plata”.⁴ También se explica que todas las operaciones de crédito, gratuito o con interés, debían formalizarse con un contrato escrito.

Existía regulación para proteger a los contratistas/participantes. “El artículo 71 del Código de Hamurabi, primera ley conocida sobre la usura, estipula que se perderá el derecho a recobrar el préstamo, si se rebasa el máximo legal del tipo de interés. Castiga el abuso de intereses con la pérdida de la deuda. En el mismo sentido, los artículos 48 al 52 protegen a los campesinos endeudados. Éstos no tienen la obligación de devolver el capital, ni siquiera los intereses, durante los años de inundación o de sequía. Si no tienen cebada ni plata, pueden liberarse de sus deudas cediendo a sus acreedores el producto de las cosechas. Igualmente, se les autoriza a devolver en cebada un préstamo en plata (pero con el interés correspondiente a la cebada). En la misma línea moralista, el artículo 113 prohíbe que el acreedor se apodere de la cebada del deudor, bajo pena de restitución de la cebada y pérdida de su préstamo”.⁵ En este sentido, el Código de Hamurabi define el crédito en todas sus facetas: tipo de interés, base jurídica, modalidades de reembolso, garantías y cobro.

Grecia clásica

“La moneda aparece en Grecia alrededor del año 687 a. C. La introducción de la moneda alteró en Grecia el régimen económico establecido desde siglos. En el año 594, Solón consagró en Atenas la supremacía del comerciante y autorizó el préstamo a interés, sin poner límites a la tasa, haciendo que se convirtiese esta ciudad en la capital de un imperio mediterráneo.”⁶

“Los banqueros griegos fueron primeramente comerciantes en dinero: aceptaban depósitos por los cuales el cliente recibía, a veces, un interés; con estos fondos de empréstito y con sus recursos propios, concedían, a su vez préstamos. Éstos se hacían la cosa más diversa (piezas de cuero, navíos y mercancías); a veces era exigida una fianza.”⁷

“La operación a la cual se dedicaban sobre todo los bancos griegos y que dio lugar al contrato moderno de seguro marítimo, era el préstamo de la gruesa. Consistía en la entrega, por parte del banquero al prestario, de una suma de plata, entendiéndose que el deudor no devolvería la suma prestada sino en el caso de que las mercancías fueran afectadas por la fianza y embarcadas sobre el navío llegaran a buen puerto. Este préstamo a grandes riesgos hacía correr al banquero grandes peligros: como contrapartida se admitía que exigiera una tasa de interés muy superior a la de las operaciones corrientes, y que para las largas travesías llegaba generalmente a 30%.”⁸

“Como consecuencia de la progresiva disolución de los clanes y de la individualización de la sociedad, la situación de las gentes humildes se vuelve muy difícil. En contraste con los inmensos ingresos de los comerciantes y de los terratenientes, el campesino pobre vive en una parcela que apenas basta para mantener a su familia y cuya propiedad es precaria, ya que está condicionada a juicios severos de sucesión y de hipoteca. Tras una enfermedad o una mala cosecha, el campesino se ve obligado a pedir un préstamo para poder vivir hasta la próxima primavera, enajenando así su tierra. Las primeras lindes hipotecarias datan de esa época.”⁹

⁴ Gelpí, Rosa María y Julien-Labruyère, Francois, *Historia del crédito al consumo*, Barcelona, 1998, p. 29.

⁵ Gelpí, Rosa María y Julien-Labruyère, Francois, *op. cit.*, p. 30.

⁶ Bauche Garciadiego, Mario, *op. cit.*, p. 2.

⁷ *Idem.*

⁸ *Idem.*

⁹ *Ibid.*, p. 32.

Si el prestatario no devolvía el préstamo perdía sus tierras; incluso, él, su mujer y sus hijos quedaban bajo la autoridad del acreedor y podían ser vendidos como esclavos. Y cuando les permitía usar la tierra, el acreedor se apropiaba de los productos.

En el año 621, Solón emprende una serie de reformas en las cuales no se concede la redistribución de la tierra, pero retira a los acreedores el derecho de esclavizar a los deudores insolventes o a cualquier miembro de su familia, y también restituye las tierras a los antiguos propietarios, que las habían perdido al endeudarse.

A pesar de los disturbios políticos que afectan a muchas ciudades griegas durante el siglo VI a. C., el progreso del comercio y de la industria permite amasar fortunas. A partir del siglo V a. C., el préstamo comercial se desarrolla para convertirse en uno de los factores de la prosperidad económica del país. Efectivamente, el aumento de la riqueza y del dinero favorece las inversiones financieras, y por otra parte la creciente actividad del mercado exige créditos, que se contraen normalmente por medio de un escrito, redactado de manera sencilla por el prestamista en presencia del prestatario. En el caso de los intereses que se cobraban, nunca rebasaron las tasas de 18%, excepto para los créditos marítimos, porque el riesgo de naufragio era extremadamente alto.

“La función positiva que desempeña el crédito en los siglos V y IV a. C., y su aceptación unánime por parte de la población y de las autoridades no impiden que sean condenados por filósofos tan eminentes como Platón y Aristóteles.”¹⁰

Condenas filosóficas del préstamo con interés

Aristóteles condena la usura, pues la considera incompatible con la naturaleza de la moneda; afirmaba que “existen motivos suficientes para odiar el préstamo con interés. Ésta es la causa de que el dinero se vuelva productivo y se aleje de su finalidad, que es facilitar los intercambios. Y lo que es más, el interés multiplica el dinero. De ahí precisamente el nombre de retoño que recibe en griego. Igual que los hijos son de la misma naturaleza que los padres, el interés es dinero hijo del dinero, idea completamente antinatural y que debe ser combatida a ultranza: de cuantos medios existen para enriquecerse, es el más contranatura”.¹¹ Platón se muestra poco favorable al desarrollo económico, al igual que Aristóteles no apoya la práctica de la usura.

Crédito y sociedad en la Roma republicana

“Discípulos de los griegos, los banqueros privados romanos practicaban todas las operaciones de los trapezistas. (Recibían depósitos entre ellos, reembolsaban a la vista del depositante o a la presentación de cheques dirigidos por los depositantes en sus cajas, bien a su orden o a la de un tercero.) Mantenían el servicio de caja de sus clientes; prestaban a interés, con garantía o sin ella; se convertían en fiadores para sus clientes; intervenían en las ventas de las subastas (*auctions*) haciendo adelantos a los participantes y, especialmente, abonando en seguida a los vendedores su importe por cuenta de los compradores, de los cuales se convertían en acreedores por la estipulación de *emptio venditio*. Aseguraban las transferencias de dinero de un punto a otro del imperio, y para

¹⁰ *Ibid.*

¹¹ *Ibid.*, p. 35.

evitar los transportes materiales del dinero en metálico, escribían a sus corresponsales en las diversas plazas para que tuvieran a la disposición de sus clientes una cantidad de dinero a la presentación de una letra de crédito del mismo importe. Todo se regía por compensación: el corresponsal ingresando en caja los créditos del banquero en su plaza, y el banquero ingresando los de su corresponsal en Roma.”¹²

La legislación más importante en Roma fue la denominada las *XII Tablas*, que fue la base del derecho en esta época, y se promulgó en el año 450 a. C. Trataba de resolver los enfrentamientos sociales como el reparto de tierras conquistadas; en el aspecto económico, se tomaron medidas como la limitación de los tipos de intereses, que fueron de 1% mensual. En el año 88 a. C., este límite se elevaba a 12% y se convirtió en la famosa centésima usura que obligaba a devolver exactamente lo que se había recibido en cantidad y calidad y que se observó durante varios siglos.

Con la ley *Poetelia Papiria* la sociedad romana dio un paso importante hacia la moralización del préstamo.

La mano de obra era abundante y de bajo costo, el comercio era desarrollado para la importación, pero producía poco. El comercio lejano suscitó la aparición de banqueros cambistas que abrían sus oficinas en el foro y aseguraban los cobros en las provisiones, propiciando el uso de las actividades de cobranza.

La usura en el imperio romano

Los romanos invirtieron escasamente en la industria. La elite vivía de los productos de sus propiedades rurales y no compraban casi nada, excepto artículos de lujo. Las familias dominantes se concentraban en la recaudación de impuestos que debían pagar las provincias sometidas por Roma, en las inversiones sobre las tierras con finalidad en el prestigio social, y el préstamo con usura.

La usura fue la gran industria romana, el préstamo con un plazo inferior a una semana estaba mal visto por la sociedad; caballeros y senadores hacían préstamos a todos los personajes influyentes, incluyendo las corporaciones; el préstamo creaba múltiples obligaciones. “En particular una quiebra conducía al desastre, ya que cuando los prestamistas abandonaban al deudor a su suerte, éste podía ser excluido del senado y sus propiedades podían ser embargadas. Cualquier padre de familia con recursos tenía en su casa un cofre, el *kalendarium*, que contenía los pagarés, un calendario de los vencimientos y las sumas destinadas a préstamos. Se podía legar el *kalendarium* y, con él, los derechos sobre los deudores.”¹³

En el transcurso de los primeros siglos de nuestra era, las finanzas imperialistas se alimentaban del botín de las conquistas, pero cuando éstas finalizan, se extingue la principal fuente de riqueza, provocando una crisis en el siglo III. “En Atenas el prestatario era con frecuencia un comerciante que se afanaba por obtener beneficios del dinero prestado. En Roma se trata más bien de un campesino al borde de la ruina causada por la guerra, amenazado por las intemperies y, a corto plazo, por los atrasos de empréstitos anteriores.”¹⁴ La usura apareció como un mal endémico que se agravaba a medida que declinaban las ciudades y que el imperio no encontraba salida a sus

¹² Bauche Garciadiego, Mario, *op. cit.*, p. 3

¹³ Gelpí, Rosa María y Julien-Labruyère, Francois, *op. cit.*, p. 39.

¹⁴ *Ibid.*, p. 40.

problemas, por lo que Justiniano, al tratar de resolver los problemas del imperio, remodeló la legislación sobre los préstamos; sin llegar a suprimir los intereses, como pedía la Iglesia, lo redujo a 6% para préstamos ordinarios. Se podía alcanzar hasta 8% para préstamos marítimos y para el de víveres se admitía 12%. “Justiniano decidió que el préstamo dejaría de generar intereses cuando el montante de los intereses pagados igualase al capital.”¹⁵

Prohibiciones bíblicas

El primer pueblo que condena el préstamo con intereses es el hebreo y se expresa en:

“Éxodo XXII: si prestas dinero a alguno de mi pueblo, a un pobre que vive contigo, no te comportarás con él como un acreedor; no exigirás intereses.

Deuteronomio XXIII: No prestarás con interés a tu hermano, ni por dinero, ni por comida, ni por cualquier cosa que se preste por interés.

Levítico XXV: Si tu hermano empobrece y necesita ayuda estando junto a ti, socórrele, aunque sea un extranjero, para que viva junto a ti. No exigirás de él interés ni usura sino que temerás a tu Dios a fin de que tu hermano viva junto a ti. No le darás tu dinero a usura ni le darás tu comida para obtener un beneficio.”¹⁶

Edad Media

Los judíos se dedican al cambio de moneda, y a préstamos con intereses, a pesar de que la Iglesia cristiana prohibía el préstamo, porque daba lugar a la usura aunque los judíos no hacían caso a esta prohibición y se beneficiaban de la tácita complicidad de las autoridades que les permitían desarrollar estas actividades.

Referente a los préstamos con garantía, los judíos fijaron las condiciones de funcionamiento, inspirándose en los conceptos del *Talmud* y en las necesidades prácticas. Entre los aspectos que se consideraron se encuentran la naturaleza de los bienes susceptibles de fianza y los derechos de los prestamistas cuando el bien había sido robado.

“Sin caer bajo la prohibición canónica del préstamo a interés, los monasterios practicaban el crédito agrícola en beneficio de los señores feudales o cultivadores de la tierra.”¹⁷ A partir del siglo XII el mundo cambia, el préstamo con interés, en sus diversas manifestaciones, se convierte en un papel relevante de la vida económica y uno de los factores esenciales de crecimiento y cambio; el crédito que enriquece a la burguesía se ve violentado por los defensores del sistema anterior. A pesar de las prohibiciones, los negociantes cristianos de las ciudades —al igual que los judíos— hacen préstamos con intereses a los campesinos.

“Evidentemente en los países que sigue prohibido por las leyes civiles, como es el caso de Francia e Italia, es conveniente de hacer gala de ingenio jurídico para evitar la aplicación de las condonas contra la usura. Resulta extremadamente sencillo: ¡puesto que el dinero no puede producir intereses, los bienes pignorados proporcionarán una renta, que consiste en el reembolso del

¹⁵ *Ibid.*, p. 41.

¹⁶ *Ibid.*, p. 43.

¹⁷ Bauche Garciadiego, Mario, *op. cit.*, p. 4.

capital y del interés, ya no de una vez, sino a plazos. Si el prestatario no paga, el prestamista se queda con el bien pignorado.”¹⁸

Los escolásticos, cuyo representante es Santo Tomás de Aquino, señalan que es virtud todo lo que respeta la armonía prescrita por la razón y pecado todo lo que perturba ese orden, y dicen que el ideal no se encuentra en la acumulación de las riquezas ni en la pobreza extrema, sino en el respeto del equilibrio deseado por Dios, “por ello la industria y el comercio pueden encontrarse positivos pero cumpliendo con ciertos requisitos: que respondan a cierta utilidad social, que la ganancia que produzcan sea moderada y remunere un trabajo o riesgo personal. Admitiendo todo esto veremos que se trata de un paso importante, el préstamo con interés para el consumo o la producción, sigue siendo ilegítimo e irracional”.¹⁹

Durante la era de los Lombardo, “la era durante la cual, a causa del comercio monetario, los Lombardo, cuyo nombre se convertiría en sinónimo de prestamista [...]. Tuvieron agencias en Italia, en Inglaterra, y en Francia en donde consiguieron una gran prosperidad. Los Lombardo fueron atraídos a Francia por los Condes de Champaña en 1222. Rápidamente los reyes franceses les tomaron estima y les concedieron, en perjuicio de los judíos y mediante un canon, el derecho de establecer mesas de préstamos y numerosos privilegios”.²⁰

El impulso de la orfebrería en la Italia del siglo XIII al XVI generalizó el empleo de los metales preciosos que se usaron como instrumentos de cambio, lo cual desarrolló la práctica del atesoramiento en medio de la injusticia social por lo cual prevalecían las grandes fortunas. Éstas eran una tentación al bandolerismo, por lo cual fue necesario buscar métodos de protección eficaz, con lo cual se desarrollan métodos de custodia de valores, servicio que se comienza a ofrecer al público en general.

El orfebre entregaba al propietario del depósito recibido, un documento en que se hacía constar la existencia de los valores y el derecho de obtener una restitución, el equivalente a un certificado de depósito. “El empleo constante de los certificados de depósito, como instrumentos ya de liberación de las obligaciones, daba lugar a que los valores permanecieran indefinidamente bajo la custodia de los orfebres”.²¹

Cuando los orfebres adquirieron la certidumbre de que cuando menos cierto volumen de los depósitos se mantenía inalterable, se apoderó de ellos la tentación de disponer de una porción de los mismos para realizar por su cuenta operaciones de préstamo, con lo cual el público comienza a usar los billetes de depósito como instrumentos de cambio, y por su parte los orfebres, como custodios de ellos, disponen de valores a su cuidado para transferirlos a terceros en operaciones de crédito. Esto es lo que algunos consideran como el inicio del crédito.

Prácticas medievales

Durante esta época los comerciantes se conceden a menudo el crédito a corto plazo, a través de un contrato que se denominaba *cambium*; el crédito a largo plazo se practica a través de un esquema de rentas asimilables a un alquiler, de manera perpetua o vitalicia. El préstamo con intereses lo

¹⁸ Gelpí, Rosa María y Julien-Labruyère, Francois, *op. cit.*, p. 64.

¹⁹ *Ibid.*, p. 68.

²⁰ Bauche Garciadiego, Mario, *op. cit.*, pp. 4-5.

²¹ *Ibid.*, p. 7.

practican indiscriminadamente todas las capas de la sociedad, desde los más humildes hasta la clase noble, comerciantes y la Iglesia; es una sociedad que condena estas prácticas pero las utiliza. Los prestatarios, incluso, usan ventas simuladas, falsas letras de cambio para ferias, cifras ficticias en las actas notariales.

Las penas que existían para la usura consistían en incapacidades civiles y penas deshonorosas que excluían de la sociedad. “Estas sanciones se ensañan con los prestamistas de casas de empeño, con frecuencia judíos y lombardos, que anticipan pequeñas cantidades a gentes modestas. Los tipos de intereses registrados en los procesos no podrían inducir a pensar que se obtenían beneficios fabulosos. Esto se explica porque para el prestatario resulta a veces ventajoso denunciar la usura ante un juez en lugar de proceder al reembolso con su interés correspondiente. Al juez, naturalmente, no le queda alternativa que condenar al usurero, declarando la operación ilícita y absolviendo al prestatario de su deuda. En realidad, el beneficio de estos prestamistas era muy reducido. El individuo miserable que empeña un abrigo raído para obtener algún dinero y que acepta un tipo de interés elevado sabe que no volverá a rescatar su prenda y que en realidad es como si hubiera vendido su abrigo al precio ofrecido por un traperero.”²²

Por otra parte, el delito de usura no se aplicaba a las grandes transacciones de los reyes, señores feudales, obispos, abades y menos aún a las de la Iglesia, por lo que desde finales del siglo XIII algunos príncipes y ciudades se dan cuenta de esta incoherencia y conceden a los prestamistas judíos, lombardos y de Cahors el derecho de establecer mesas de crédito mediante un pago honesto por el servicio. Entre los siglos XIII y XVI el crédito impera por todas partes, y se considera que la tasa de interés normal/justa/promedio debía ser de alrededor de 20%.

A partir del siglo XII se inventa en Siena la banca moderna, con lo cual se practica el préstamo con interés.

Los primeros Montes de Piedad

El primer montepío nació en Perugia en 1462 y el segundo en Gubbio en 1463; se difunden después por Italia, apoyados por los franciscanos, las oficinas de empeños ofrecen un interés reducido para ayudar al pobre y proteger a los cristianos de la usura. Los primeros Montes de Piedad son muy frágiles, muchos de ellos desaparecen por diversas razones, entre las que se encuentran: falta de liquidez, funcionarios inútiles, apropiación de fondos por empleados, fraudes de los clientes, saqueos de las ciudades, rapacidad de los príncipes, préstamos a ciudades que se declaran en quiebra, etcétera.

El Renacimiento

“El impulso capitalista no se manifiesta únicamente por la construcción de grandes compañías bancarias; se acusa también por el éxito de las rentas vitalicias. Las ciudades se engrandecen, construyen edificios cada vez más suntuosos e intervienen en las guerras para ampliar su espacio,

²² Gelpí, Rosa María y Julien-Labruyère, Francois, *op. cit.*, p. 74.

generando la necesidad de recursos. Los impuestos municipales no son suficientes para ello, por lo que es menester recurrir al empréstito tanto voluntario como forzado.”²³

Algunas ciudades ofrecían créditos a los prestamistas hasta su muerte o la de sus herederos. Las rentas estaban formadas por el interés de los capitales prestados. Ciertas ciudades asignaban a sus prestamistas, agrupados en una sociedad o *mons*, como fianza de los empréstitos recibidos, las rentas de los impuestos municipales. El *mons* cobraba estas rentas y repartía los beneficios entre sus miembros. Génova y luego Florencia organizaron los primeros *montes*.

La prohibición del préstamo no alcanzaba a los *montes* puesto que, contra la opinión de los monjes de San Agustín, los dominicos y los franciscanos habían hecho prevalecer la idea de que los intereses de los empréstitos públicos eran justos, ya que su objetivo era el de procurar, al bien común, los recursos necesarios. Así, los *montes* se multiplicaron pronto, convirtiéndose en verdaderos bancos públicos, de los cuales el más conocido fue la Casa di San Giorgio, en Génova, fundada en 1408.

El calvinismo

Como Juan Calvino, otros reformadores defendían las leyes civiles que reconocían el préstamo con intereses y fijaban los límites a partir de los cuales era lícito; se establecía, en primer lugar, una prueba positiva de la productividad del dinero, se admitía que si el dinero estuviera encerrado en un cofre, sería estéril. Un préstamo de dinero podía ser lícito y un préstamo en especie usurario, si la cantidad exigida como reembolso era excesiva.

El movimiento abolicionista

Esta doctrina se desarrolló en Inglaterra bajo el reinado de Isabel, y se refiere al combate decisivo entre los nuevos principios económicos y la moral eclesiástica que se libró, precisamente, a propósito de la usura.

En esta época el comerciante, el artesano y el campesino representaban el trabajo por excelencia; los pequeños propietarios independientes y, por lo general, prósperos, los siervos y los asalariados constituían minoría. En materia de moral económica, la doctrina formulada por los Papas e interpretada por los escolásticos manifestaba/expresaba que el usurero se había convertido en un personaje tan desacreditado, que cualquier individuo impopular merecía ser tratado de usurero.

Durante el siglo isabelino, se presentó un fomento continuado del capitalismo en las industrias textil y minera; con el gran crecimiento del comercio exterior, aparecieron notarios y, tras el declive de Amberes y para paliar las necesidades financieras del gobierno, aparecieron los bancos de depósitos. Nació en Londres un mercado de cambio dotado de técnicas casi modernas: las compras a plazos.

En una época en que se desarrollaban nuevas técnicas financieras, se abrían los mercados a toda Europa y se llevaba a cabo la organización capitalista de la industria, los países católicos mantenían la inadaptación doctrinal frente a un mundo en plena evolución.

²³ Bauche Garciadiego, Mario, *op. cit.*, pp. 9-10.

“La prohibición del préstamo con interés quedó definitivamente abolida en 1571, con las condiciones de 1545, es decir, limitado el tipo a 10%. Y ello a pesar del famoso discurso sobre la usura pronunciado en el parlamento por uno de sus miembros, el doctor Thomas Wilson, que ocupó, entre otros, los cargos de relator del consejo de Estado, embajador en los Países Bajos y secretario de Estado. Posteriormente, los tribunales eclesiásticos ordinarios fueron desposeídos de todo poder en materia de jurisdicción penal.”²⁴ El reconocimiento del préstamo con intereses tiene papel positivo, para legitimar la organización del crédito, el cual es indispensable para el desarrollo de la economía.

Las repercusiones de la Reforma fueron enormes, sus herederos directos fueron los economistas y filósofos ingleses, incluso fuera de los países protestantes, con el paso del tiempo, su influencia se dejó sentir cada vez más, llegando al mundo judío de Europa occidental. Como resultado se produjo la autorización efectiva del préstamo con interés, e incluso en el seno de las comunidades judías. En cuanto a la evolución de las mentalidades en los países católicos, fue más lenta y más caótica, pero ocurrió insidiosamente, tomando el ejemplo de Europa del norte.

Siglos XVII y XVIII. La ideología de la Contrarreforma

Durante la Contrarreforma se desarrolla un formalismo estricto respecto al préstamo con interés, ya que intenta evitar cualquier concesión que se alinee con las tesis de Calvino; así, existen varias condenas teóricas contra el préstamo con interés, “algunos obispos emprenden una lucha despiadada contra la práctica del interés. Con ellos y con sus incesantes homilías, las tesis antiusurarias se propagan en la masa de los fieles. El catecismo también participa en ese combate, que pronto se revelará como reaccionario. Los manuales del siglo XVII, que se basan en la autoridad de las facultades de teología, son unánimemente hostiles al préstamo con interés, con harta frecuencia asimilado al robo”.²⁵

Históricamente, las jerarquías católicas intentan restablecer el orden en una sociedad resquebrajada por las interrogantes de la moralidad en la práctica de los préstamos con intereses; intentan recuperar la iniciativa y replicar el desafío de la Reforma con una propia.

La Europa de la Contrarreforma fue una sociedad que se negó deliberadamente a incorporarse a los modelos económicos que se desarrollaban en el Norte y que fueron proclives a aceptar el crédito con interés; en tanto, el conjunto de los países católicos presentó una regresión parcial en sus fundamentos, es decir, su filosofía, sus enseñanzas y su vitalidad económica.

El espíritu del antiguo régimen

En los países emancipados del pensamiento reinante en la Edad Media, los aristócratas no dudaban en convertirse en empresarios o armadores y en invertir en los negocios, apoyando así el esfuerzo de la burguesía. Inglaterra se convirtió en el modelo de estas sociedades dinámicas en que desaparece el prejuicio ante los negocios y la industria.

²⁴ Gelpí, Rosa María y Julien-Labruyère, Francois, *op. cit.*, pp. 91-92.

²⁵ *Ibid.*, p. 95.

El poderío de los mercaderes y los banqueros italianos, por su parte, había alcanzado su apogeo a mediados del siglo xvi y se fundamentaba sobre antiguas bases medievales, las cuales significaron una adaptación a los fundamentos filosóficos de la economía y de la política. A los banqueros, lo único que les interesaba era beneficiarse del sistema para desarrollar sus actividades, entre ellas las de préstamo con interés.

En Francia, el comercio marítimo y colonial atravesaba un momento de gran prosperidad: para favorecer su desarrollo, la monarquía crea las grandes compañías anónimas, como es el caso de las Indias Orientales y Occidentales. “El capitalismo comercial e industrial, como su sistema de emisión de deudas, acciones y obligaciones, sigue practicándose en medios sociales restringidos: en lo que se refiere a las transacciones, sólo se desarrollan las sociedades locales en ciertos centros importantes; los intercambios con el extranjero siguen siendo el monopolio de una casta de grandes negociantes o armadores de los puertos atlánticos, que constituyen el vínculo social entre artesanos y la nobleza”.²⁶

El comercio conserva la estructura de la pequeña empresa individual o familiar, que normalmente no tiene cabida en el préstamo con intereses. La prosperidad de la primera mitad del siglo xvi favoreció a los mercaderes. El comercio, ocupación degradante, aparece, en el mejor de los casos, como una etapa hacia la nobleza, pues permite la compra de cargos y títulos. La aristocracia rechaza las actividades económicas por temor a rebajarse.

“La prohibición del préstamo con interés, en la que persisten numerosos moralistas y teólogos de la Contrarreforma, frena el desarrollo de las compañías y dificulta la circulación de pagarés y letras de cambio de un lugar a otro del reino. Lo que demuestra que toda técnica depende de los niveles de desarrollo de la sociedad y de la mentalidad. La familia burguesa, una vez asegurada su fortuna, invierte en tierras, señoríos y cargos y su capital se esteriliza en gastos de estatus o en inversiones usurarias. La paradoja histórica requiere, en efecto, que la prohibición de la usura se aplique con rigor a las operaciones de comercio, haciéndolas más difíciles, pero que, cuando se trata de redondear las tierras patrimoniales, se llegue a un acuerdo local o familiar. Pues esta burguesía letrada sabe perfectamente cómo esquivar las prohibiciones cuando, por ejemplo, concede un buen préstamo con un acuerdo de venta retroactivo sobre una tierra, con la esperanza de recuperar la tierra en cuestión si el prestatario, generalmente un pequeño campesino, no puede hacer frente a la deuda. Los ejemplos de este tipo de prácticas abundan en todas las provincias de Francia desde el siglo xvi hasta principios del siglo xx. Préstamos para simiente, préstamos de empalme entre dos cosechas, préstamos para ganado o aperos de labranza, las obligaciones de recobro implican la presencia local, de ahí, que exista una atomización de las fuentes de crédito.”²⁷

La mediocridad de las perspectivas económicas en Francia está íntimamente ligada a la escasa formación de los comerciantes y fabricantes, a su retraso en la ciencia de los negocios, a su reticencia al empleo de los medios de pago y de crédito.

El endeudamiento

En el siglo xvi Europa vive un momento de gran esplendor; a pesar de que los gastos de guerra incrementan, no afectan todas las riquezas. Por otra parte el fuerte crecimiento demográfico del siglo

²⁶ *Ibid.*, p. 97.

²⁷ *Ibid.*, pp. 99-100.

xvi conlleva una parcelación de la tierra, al aumento del precio de la renta de los bienes raíces y el alza sucesiva de los precios de productos; en general, elementos que determinan una débil rentabilidad de la agricultura, grandes dificultades para proveer alimentos a una población excesiva, lo cual se traduce en una larga crisis, donde el crédito ayuda a retrasar los plazos y prolongar la supervivencia de la agricultura.

En el caso de España, durante el proceso de reconquista, se hizo la distribución del botín de tierras, rebaños, oro y funciones, lo que hizo posible el rápido acceso a honores y riquezas. Entonces, los españoles se dedicaron a buscar fortunas y honores por vías diferentes de las que fomentan una producción abundante e intercambios activos.

A principios del siglo xvi, los campesinos solicitan préstamos, que no se orientan a desarrollar los cultivos o a adquirir terrenos, sino para hacer frente a las obligaciones contraídas con anterioridad. La nobleza también se endeudaba masivamente a medida que la inflación reducía el valor real de sus ingresos. Los principales prestamistas, entonces, fueron el clero, la nobleza y el Estado, la burguesía de letrados y campesinos, quienes, acomodados, abandonan sus empleos, tierras, rebaños y comercios para vivir de las rentas. Hacia finales del siglo xvi, se presenta la quiebra colectiva, porque las garantías de las rentas se redujeron a casas abandonadas o de alquiler de bajo precio.

A lo largo de la historia, existen críticas que dejan en entredicho la importancia del crédito, acusándolo de destruir el tejido social, cuando, en este caso, no es más que el epifenómeno de un fracaso social, provocado por el uso que las clases dominantes hacen de sus características (tasa de interés, plazos, garantías, etc.), para otorgar créditos.

“En el siglo xvi el crédito tuvo un papel muy destacado en la conformación de la economía en Nueva España. Las expediciones de conquista se financiaron, en parte, mediante este recurso; inmigrantes y funcionarios peninsulares que se trasladaban a ultramar solicitaban con frecuencia algún tipo de crédito para cubrir sus pasajes y para hacerse de un capital inicial con el que asentarse en las nuevas tierras; y en el virreinato no hubo actividad económica o profesional que no acudiese a alguna práctica crediticia o de financiamiento. La minería, el comercio, el transporte, el sector artesanal, la agricultura, la ganadería y el desarrollo inmobiliario requirieron, para su operación, de inversiones y capitales que, en muchos casos, se obtuvieron a crédito; la comercialización de la producción se solía realizar sobre esa base, y hasta en el reclutamiento de la mano de obra llegó a intervenir alguna práctica crediticia. El crédito, además, se utilizó ampliamente para afrontar necesidades relacionadas con el consumo, así como gastos extraordinarios derivados de una enfermedad, de un revés en los negocios, de una dote ante el matrimonio o en la entrada en la vida religiosa de un miembro de la familia; e, incluso, para satisfacer aspiraciones de tipo espiritual, como la dotación de una memoria de misas, de una capellanía o de una fundación piadosa.”²⁸

Antecedentes del crédito en México

La Iglesia, los poderes civiles y la sociedad frente al crédito

“Desde la Edad Media, la Iglesia había considerado la usura como un pecado que podía privar al usurero de la vida eterna. Pero, para el siglo xvi, aunque siguió reprobando la usura, adoptó una

²⁸ Martínez López Cano, Pilar, *La génesis del crédito colonial. Ciudad de México, siglo xvi*, Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), México, 2001, p. 11.

actitud más tolerante y, ante todo, buscó los medios para proporcionar la salvación a los que caían en la falta para lograrlo, eran necesarias la confesión y la devolución del dinero mal adquirido. Durante la Edad Media fue precisamente la restitución uno de los principales escollos y dificultades prácticas que se debían superar para obtener el perdón. Hasta que la restitución no se efectuaba —y aunque hubiese intención de hacerlo—, el pecado no era perdonado y el infractor estaba sujeto a las penas establecidas por la Iglesia (privación de la eucaristía, de la absolución y de cristiana sepultura).”²⁹

“La restitución debía ser integral, es decir, devolver la totalidad de la suma mal adquirida, realizarse a la persona afectada y compensarle por los perjuicios que le hubiese ocasionado la privación del dinero, si bien las dificultades que se presentaban en la práctica para cumplir con estos requisitos, forzaron a la Iglesia a idear procedimientos que facilitasen la restitución en abstracto.”³⁰

“La legislación civil prohibía la percepción de intereses en los préstamos y en otras operaciones crediticias y establecía serias condenas. Al infractor se le exigía la entrega del principal al afectado, y otra cantidad equivalente como multa. En caso de reincidir, las penas eran más graves: la segunda vez, a la pérdida total. Debido a la dificultad para probar el delito, se aceptó la prueba privilegiada o por indicios manifiestos, e, incluso, a veces la legislación civil llegó más lejos que la eclesiástica, al no admitir siquiera los títulos extrínsecos, aunque, en otras ocasiones, el pragmatismo se imponía y se toleraban prácticas ilícitas, o se despenalizaban éstas, tomando en consideración el bien común.”³¹

Los préstamos

“Debido a que la doctrina eclesiástica y la legislación civil consideraban como usura la percepción de intereses en los préstamos de dinero (mutuo), una posibilidad para obviar las condenas fue utilizar otras formas jurídicas. Lo anterior explica que muchos de los procedimientos que se utilizaron en el siglo xvi para obtener un crédito, no se considerasen formalmente como préstamos, aunque facilitaron el mismo fin. Por ello, se considerarán todas aquellas operaciones en las que, independientemente de su consideración jurídica, el acreedor entregó una suma de dinero (en moneda, plata o en oro) y el deudor se comprometió a reintegrarla en una fecha posterior, en dinero, en mercancías, o a desquitarla con su trabajo.”³² Es de esta manera que las operaciones de préstamos se caracterizan por que un sujeto entrega dinero u equivalentes a otro, el cual se compromete a devolver, aunque a la operación jurídicamente no se le denomine préstamo.

“En el siglo xvi se entendía por préstamo el contrato por el que una persona entregaba a otra ‘graciosamente’ alguna cosa para que se sirviera de ella por cierto tiempo. Bajo esta definición, el préstamo se reducía a dos contratos, mutuo y comodato.”³³

²⁹ *Ibid.*, pp. 34-35.

³⁰ Martínez López Cano, Pilar, *op. cit.*, p. 35.

³¹ *Ibid.*, p. 41.

³² *Ibid.*, p. 46.

³³ *Idem.*

Tipos de operaciones que se practicaban en México

Los pagos por adelantado

“En el siglo xvi, los pagos por adelantado aparecen en dos ámbitos: en las contrataciones laborales y en las mercantiles. En ambos casos, podemos considerar la operación como un préstamo. En los convenios mercantiles, el comprador adelantaba el pago de una parte o del total del importe de la mercancía, que recibía en una fecha posterior. En los términos de la época, prestaba un dinero o concedía un avío al vendedor hasta que éste le entregase los géneros o mercancías. Aunque el deudor recibía el avío en dinero, la liquidación se hacía en especie.”³⁴

El censo consignativo

“Jurídicamente, el censo consignativo era una venta, en la que el acreedor (censualista) compraba los derechos a percibir una renta anual (réditos), y a cambio entregaba al deudor (censuario), un capital (principal), que quedaba garantizado mediante el gravamen de un bien raíz. El censo se extinguía cuando el deudor devolvía el principal, pero no se fijaba ninguna fecha para su redención. Por sus características, el censo consignativo facilitaba la obtención de un préstamo a largo plazo y, gracias a su definición jurídica, percibía intereses por el capital que, por no proceder de un préstamo, no se consideraban usurarios.”³⁵

“En resumen, según el uso que se hizo del censo, se pueden señalar las siguientes operaciones crediticias:

- Un préstamo de dinero, cuando el deudor recibía el principal expresado en la escritura de imposición de censo, en dinero.
- Una venta a crédito, cuando el deudor recibía el principal en un bien raíz, o cuando compraba un bien gravado y se le descontaba al formalizar la escritura de compra-venta el principal del censo, a cambio de reconocerlo. En estas dos situaciones, el deudor obtenía un bien a crédito, pero en el primer caso, el acreedor entregaba un capital aunque no fuera en dinero, y en el segundo, el acreedor no transfería un nuevo capital.
- Una sustitución de una deuda, cuando el deudor recibía la carta de pago o finiquito de un saldo anterior previamente contraído con el acreedor.
- La cesión de un título de crédito, cuando el acreedor traspasaba el censo a un tercero.

En todos los casos, se trataba de un crédito a largo plazo.”³⁶

Las ventas a crédito

“Ante la dificultad de conseguir un préstamo de dinero, gran parte del crédito se canalizó mediante las ventas al fiado y fue ésta la operación crediticia más utilizada en el siglo xvi. De algún modo,

³⁴ *Ibid.*, p. 62.

³⁵ *Ibid.*, p. 63.

³⁶ *Ibid.*, pp. 66-67.

la venta a crédito fue un paliativo para compensar tanto la falta de liquidez como la insuficiencia de otras vías de financiamiento.”³⁷

“La adquisición de bienes a crédito ofrecía la posibilidad de obtener un bien y diferir el pago. A diferencia de los préstamos, en la operación el deudor no obtenía dinero sino un bien, el cual pagará con dinero, posteriormente. Este plazo adicional permitía al deudor descontar una parte o la totalidad de la inversión que efectuaba, mediante su comercialización (mercancías) o explotación (fincas, recuas, esclavos) o, cuando menos, reunir la suma requerida en un lapso mayor. De ahí que el plazo varíe según el tipo de bien y el monto del adeudo. Tampoco en este caso eran lícitos los intereses.”³⁸

“El precio de venta al fiado debía ser el mismo que al contado y, por lo mismo, no hay constancias explícitas al interés, aunque éste, según los testimonios de la época, existía y, en general, guardaba relación con el precio pactado. La legislación, para evitar que se pudiesen ocultar los intereses y otros fraudes en la operación, exigía, cuando se protocolizaban, expresar el tipo de bienes y su precio.”³⁹

Las garantías usadas en las operaciones de préstamos

“Para asegurar el reintegro de las sumas acreditadas, los deudores podían ofrecer alguna garantía adicional a los acreedores. Ya el simple hecho de registrar ante escribano la deuda facilitaba, como se verá, la posibilidad de reclamar por vía judicial su cobro.”⁴⁰

“Las garantías se dividían en generales y especiales. Por las primeras, los deudores se obligaban a responder la deuda con todos los bienes presentes y futuros, en la terminología de la época ‘bienes habidos y por haber.’ Por las segundas, señalaban expresa e individualmente las garantías a fin de satisfacer el pago, en caso de no cumplirse el plazo pactado. La garantía especial o individual no derogaba a la general. Dentro de las garantías especiales, podemos distinguir, a su vez, entre personales (fianza) y reales (hipoteca y prenda). Estas figuras jurídicas tenían en común el que eran accesorias, siempre respaldaban una obligación principal y sólo nacían o subsistían como garantía de otro contrato. La extinción de la garantía no implicaba la de la obligación principal, que subsistía hasta que se saldaba el crédito.”⁴¹

Las acciones legales. El proceso de ejecución

“La ejecución era el proceso legal por medio del cual los acreedores se podían satisfacer del pago de una deuda cuando el deudor no efectuaba el pago al plazo acordado. La ejecución implicaba el embargo de los bienes del deudor, muebles y, en su defecto, raíces, y a falta de ellos o a falta de fianzas de saneamiento, la prisión del deudor. Los bienes confiscados se vendían y remataban en almoneda y con el dinero resultante, se pagaba a los acreedores. El proceso de ejecución se diferenciaba básicamente de la vía judicial ordinaria en que era más rápido y sólo afectaba las deudas liquidadas, a las que tenían incorporadas cláusulas guarentigias y las formalizadas ante notario o con firma o reconocimiento de testigos mediante documentos privados.”⁴²

³⁷ *Ibid.*, p. 78.

³⁸ *Ibid.*, pp. 78-79.

³⁹ Martínez López Cano, Pilar, *op. cit.*, p. 79.

⁴⁰ *Ibid.*, p. 94.

⁴¹ *Idem.*

⁴² *Ibid.*, pp. 100-101.

“Cuando el deudor no cumplía la obligación contraída, el acreedor ponía en marcha la vía ejecutiva. Las partes del proceso eran las siguientes: el acreedor presentaba una petición ante la justicia, quien notificaba la petición al deudor que era convencido a pagarla o a alegar las excepciones legítimas para no hacerlo (paga, quita, espera, o cualquier otro convenio con el acreedor) o, en caso contrario, señalar bienes (muebles, o en su defecto raíces, y a falta de éstos, títulos de créditos) para proceder al embargo. Si no señalaba bienes, se le encarcelaba. Confiscados los bienes, se pronunciaba el albalá de almoneda, y los bienes se traían en pregón para ser rematados al mejor postor, quien podría ser el acreedor. Cumplidas estas formalidades, los bienes se vendían y con el dinero resultante, se pagaba al acreedor su deuda y se descontaban, además, las costas judiciales del proceso. Si los bienes embargados no alcanzaban a cubrir la deuda, el acreedor podía solicitar ‘mejora’ de ejecución y se procedía al secuestro de otros bienes para satisfacerle. Si el proceso se prolongaba, porque las partes alegasen excepciones, apelasen a una instancia superior o salieran terceros interesados u opositores, se ofrecían nuevas fianzas: los acreedores devolverían lo cobrado y los deudores pagarían lo exigido, y otro tanto como multa.”⁴³

“El Banco Nacional Monte de Piedad surgió como fundación privada con un donativo de 300 000 pesos que le hizo don Pedro Romero de Terreros, Conde de Regla, con la denominación de Sacro Real Monte de Piedad de Ánimas [...] Fue autorizado por la Real Cédula en 2 de junio de 1774 por Carlos III de España y se puso en servicio el 25 de febrero de 1775. Tenía como finalidad no sólo ayudar a los hombres en la tierra, sino también contribuir a la salvación de sus almas.”⁴⁴ Entre sus estatutos estipulaba la ausencia de lucro: los préstamos deberían hacerse sin remuneración obligatoria, los beneficiarios podían escoger una limosna que se usaba para ayudar a los gastos de la institución.

México independiente

“Ya iniciado el proceso de Independencia, surgieron diversos intentos para la organización de instituciones de crédito. De éstos, debe mencionarse, el Banco de Avío, que se debía dedicar al fomento de la industria nacional (16 de octubre de 1830) y que fue disuelto en 1842.”⁴⁵ Dentro del marco del código de comercio de 1854 se fundó en 1864 el primer banco de características modernas, *El Banco de Londres, México y Sudamérica*. Asimismo, se fundaron otros bancos entre los cuales sobresalen: *Banco Nacional Mexicano*, en 1882, y *Banco Mercantil*, con la publicación de sus estatutos en 1881.

Siglos XIX y XX. Antecedentes de crédito a los consumidores

El hecho de que un comerciante vende sus mercancías y recibe pagos parciales en periodos fijos, hasta el pago total del importe de las ventas, encuentra alguno de sus antecedentes en Estados Unidos de América, “por una mueblería de Nueva York a principios de 1800. Alrededor de 1850, la *Compañía de Máquinas de Coser Singer*, empezó vendiendo sus productos basándose en pagos

⁴³ *Ibid.*, pp. 101-102.

⁴⁴ Bauche Garcíadiego, Mario, *op. cit.*, p. 20.

⁴⁵ *Ibid.*, p. 21.

mensuales y semanales. En 1900, pianos, estufas, artículos de joyería y otros inmuebles fueron vendidos en abonos en varias grandes ciudades. A pesar del estigma social de deudas, acostumbrado en ese periodo, el plan de venta en abonos aumentó en popularidad, y como se extendió a ramos de bienes durables más baratos, muchos comerciantes al menudeo tuvieron que emplear el sistema para responder a la competencia. El crédito a plazos desde 1925 ha jugado un tremendo papel en el desarrollo del nivel de vida del pueblo estadounidense, proporcionando carros, radios, refrigeradores, máquinas lavadoras y muchos otros artículos de mayor producción al alcance, prácticamente, de todas las familias estadounidenses.”⁴⁶

Ettinger y Golieb exponen que desde 1925 el crédito a plazos se ha incrementado año con año, excepto durante la crisis económica de 1930, que hundió a la economía de EUA en una depresión, y durante la Segunda Guerra Mundial, en que disminuyó el crecimiento de los créditos a plazos. Por lo cual se estableció un programa del gobierno para reducir la demanda de bienes escasos durante la guerra; la Junta de la Reserva Federal emitió el Reglamento W mediante el cual estableció restricciones sobre la venta a plazos. Una vez eliminadas estas restricciones, las ventas a plazos aumentaron en 1960 cinco veces con relación al volumen de ventas de 1952.

“La reglamentación del préstamo con interés es un elemento central en los primeros *corpus* jurídicos de la antigüedad, por esa razón algunos historiadores suponen que el crédito podría tener un origen más antiguo y remontarse a la sedentarización agrícola del Neolítico.”⁴⁷

Comentarios finales

Se describe el uso del crédito a lo largo de la historia de la humanidad.

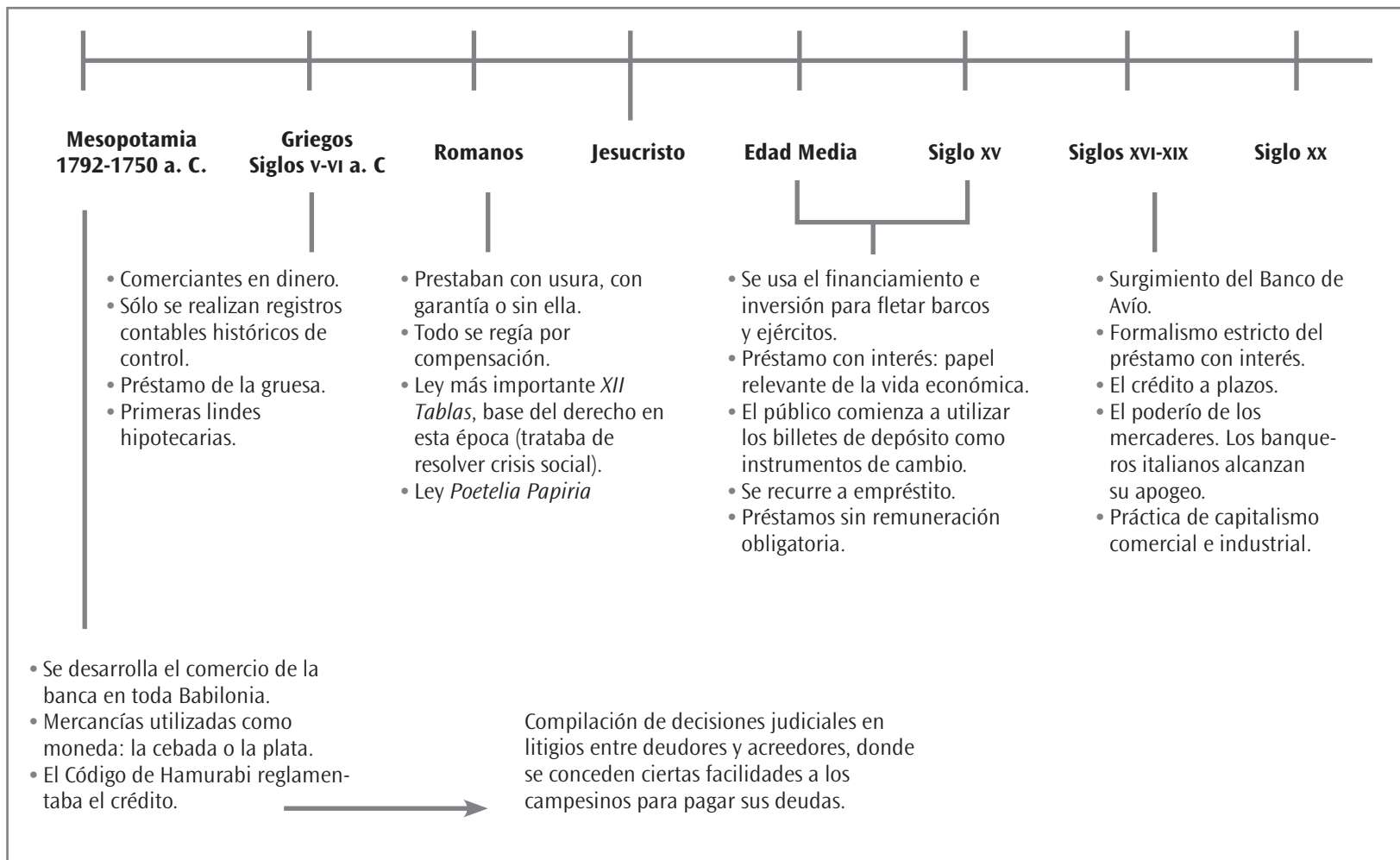
Cuestionario

1. ¿Cuáles fueron los primeros banqueros de que se tiene noticia?
2. ¿Cuáles eran las operaciones principales en el comercio de la banca que se desarrollaba en toda Babilonia por los dioses-banqueros?
3. ¿Cuáles eran las mercancías utilizadas como moneda para el préstamo en Mesopotamia?
4. ¿Cómo se denominaba al contrato que usaban los comerciantes en la época medieval para conceder el crédito a corto plazo?
5. ¿En qué consistían las penas para los que practicaban la usura?
6. ¿En qué años nacieron los primeros *montes de piedad*?
7. ¿Cuáles son las principales razones por lo que desaparecen los *montes de piedad*?
8. ¿En qué consiste el movimiento abolicionista?
9. ¿En qué año quedó definitivamente abolida la prohibición del préstamo con interés?
10. ¿Qué es la reglamentación del préstamo con interés?

⁴⁶ Ettinger Richard, P. y Golieb David, E., *Crédito y cobranzas*, México, CECSA, 1998, pp. 47-48.

⁴⁷ Gelpí, Rosa María y Julien-Labruyère, Francois, *op. cit.*, p. 29.

El crédito en la historia



Fuente: Elaboración propia con base en Bauche Garciadiego, Mario, Operaciones bancarias. *Activos, pasivos y complementarios*, México, Porrúa, 1978, Gelpí, Rosa María y Julien-Labrauyère. Francois, Historias del crédito al consumo, Barcelona, 1990, Martínez López Cano, Pilar, La génesis del crédito colonial, Ciudad de México, siglo xvi, editorial Universidad Nacional Autónoma de México, 2001, y Ettingen Richard, P. y Golieb David, E., *Crédito y cobranzas*, México, GED, 1998.

CAPÍTULO 2

El crédito y la economía

■ La pluma es más poderosa que la palabra, y en ello los contadores no tienen rival.

Jonathan Glancey

Objetivos

Al finalizar el estudio de este capítulo el estudiante, lector, alumno participante:

1. Conocerá lo que se entiende por ciclo económico y las etapas del mismo, y la importancia del crédito en éste.
2. Identificará el comportamiento del empresario y los bancos en el ciclo económico.
3. Evaluará la importancia del crédito en las empresas analizando un caso práctico.

El ciclo económico

Se denomina ciclo económico, ciclo comercial o fluctuaciones cíclicas de la actividad económica a las oscilaciones recurrentes de la economía, en las que una fase de expansión va seguida de otra de contracción, seguida, a su vez, de expansión, y así sucesivamente.

Los ciclos económicos son fenómenos específicos de las economías basadas en el dinero y la actividad comercial, en las que la actividad económica está organizada mediante empresas que buscan maximizar sus beneficios.

Fases del ciclo económico

Puede considerarse cada ciclo constituido por cuatro etapas:

1. **Auge:** Es el momento más elevado del ciclo económico. En este punto se producen una serie de impedimentos que interrumpen el crecimiento de la economía, propiciando el comienzo de una fase de recesión.
2. **Recesión:** Corresponde al momento descendente del ciclo. En la recesión se produce una caída importante de la inversión, la producción y el empleo. La crisis es una recesión particularmente abrupta. Además, si la economía cae al mínimo nivel de la recesión anterior estamos frente a una contracción.
3. **Depresión:** El punto más bajo del ciclo. Se caracteriza por un alto nivel de desempleo y una baja demanda de los consumidores en relación con la capacidad productiva de bienes de consumo. Durante esta fase los precios bajan o permanecen estables.
4. **Recuperación o reactivación:** Es la etapa ascendente del ciclo. Se produce una renovación de la inversión que tiene efectos multiplicadores sobre la actividad económica, generando una fase de crecimiento económico y por tanto de superación de la crisis. La economía está en expansión cuando la actividad general supera el auge del ciclo económico anterior.

No obstante, hay mucha imprecisión en el uso de estos términos. A menudo se usa depresión simplemente para indicar una recesión intensa, por ejemplo si la tasa de desempleo excede de 10%.

Diversas variables económicas y sociales cambian en relación con las fases del ciclo. Se denominan procíclicas las variables que se modifican en paralelo a la actividad económica, es decir, aumentan en la expansión y disminuyen en la recesión. La más típica de estas variables es el producto interno bruto (PIB). Otras variables procíclicas son la actividad industrial, la recaudación fiscal, el consumo de energía, o las horas de trabajo semanal promedio en la industria.

Se denominan contracíclicas las variables que tienden a disminuir durante la fase de expansión y a aumentar durante la contracción. Son contracíclicas, por ejemplo, la tasa de desempleo y las quiebras empresariales.

Se denominan acíclicas las variables cuyos cambios no están asociados con las transformaciones de la actividad económica.

Cuando una variable cambia, la modificación puede darse de forma adelantada, y el PIB suele tomarse como índice (por ejemplo, son variables procíclicas adelantadas las ganancias empresariales y las horas semanales promedio insumidas en la industria). En cambio, se dice que una variable es retardada cuando cambia con un desfase respecto al ciclo general (por ejemplo, la tasa de desempleo suele moverse contracíclicamente con un retardo de uno o varios trimestres respecto al ciclo general). Si dos variables cambian simultáneamente, se dicen coincidentes.

Es importante resaltar que los fenómenos comúnmente observados durante la fase de contracción y recesión son los siguientes:

- *Restricción de la liquidez y el crédito.*
- *No se utiliza la capacidad productiva total de la planta.*
- *Desempleo.*
- *Quiebras.*
- *Sectores más afectados: bienes de consumo duradero y bienes y servicios de lujo o discrecionales.*

Lo que generalmente se puede observar durante la fase de recuperación y expansión es:

- *Indicadores precursores: mejoría en mercado de valores, construcción y expectativas del consumidor.*
- *Restablecimiento de la liquidez.*
- *Recuperación del gasto de consumo.*
- *Nuevas contrataciones.*
- *Aumento de productividad y utilidades.*
- *Mayor libertad en cuanto a fijación de salarios.*

Es interesante destacar lo que sucede cuando la expansión alcanza su punto más alto (*boom*), ya que en este punto aparecen los fenómenos que llevan en sí la semilla de la contracción:

- *Producción por arriba de la tendencia de largo plazo.*
- *Aparición de cuellos de botella.*
- *Presiones inflacionarias.*
- *Disminución de los márgenes de utilidad.*

Conducta de empresas y bancos

El comportamiento típico que guardan entre sí las empresas y los bancos en las fases del ciclo económico son los siguientes:

En la etapa de recesión, el comportamiento de las empresas es el siguiente:

- Enfrentadas a la disminución y cancelación de pedidos, disminuyen inventarios, recortan producción, emprenden programas de reducción de costos y establecen su liquidez.
- Difieren necesidades de bienes de capital no esenciales.
- Dependen en mayor medida del financiamiento interno y menos de los créditos bancarios.

Por su parte, el comportamiento de los bancos consiste en:

- Restablecer su liquidez.
- La mayor liquidez baja el costo del crédito; aumenta la presión por mantener la participación en el mercado; tendencia irracional a aceptar contratos con tasas de interés fijas o topadas.
- Preocupados por la calidad de los créditos.

En las etapas de recuperación y expansión, la conducta empresarial se puede describir así:

- Continuar restableciendo su liquidez.
- Aumentan inventarios y cuentas por cobrar.
- Modernizan planta y equipo, y consideran necesidades futuras de bienes de capital
- Introducen nuevos productos.
- Se incrementa demanda de crédito bancario.
- Los grandes demandantes de financiamiento recurren al papel comercial.

Por su parte, el comportamiento de los bancos es el siguiente:

- La captación bancaria crece más rápido que el PIB y el crédito bancario se incrementa en consecuencia.
- La intensa competencia empuja a los banqueros a celebrar contratos no sanos.
- Las tasas de interés tienden a la alza.

En la etapa del *boom*, los empresarios se comportan así:

- El optimismo se desborda. Los pedidos y la producción se encuentran por arriba de las normas históricas, muchas veces a niveles insostenibles.
- Compras anticipadas de abastecimientos y materias primas; incrementos de precios; mayor necesidad de capital de trabajo ante costos crecientes.
- Cuellos de botella; uso de instalaciones y trabajadores menos productivos; disminución de la productividad.
- Decremento de márgenes de utilidad; disminución de generación interna de fondos, contracción de liquidez, ejemplos crecientes de apalancamiento excesivo, líneas rentables de negocios encubren líneas débiles.
- Ante temores de escasez o controles crediticios, se negocian líneas de crédito.

El comportamiento de los bancos es el siguiente:

- El optimismo se desborda.
- Alta dependencia de flujo de efectivo para la cobranza.
- Susceptibilidad a la euforia y pérdida de juicio de lo que constituye un buen crédito; manía por crecer; relajamiento de políticas crediticias.

Finalmente, en la **etapa de contracción**, los empresarios muestran la conducta siguiente:

- Inician la disminución de la producción.
- El endeudamiento se ve limitado por los altos costos, aun cuando la demanda de crédito es fuerte.
- Las presiones en el capital de trabajo disminuyen la capacidad de servicio de la deuda.
- Intentos por mejorar la cobranza al tiempo que los pagos se retrasan.

Los bancos, mientras tanto, actúan de esta manera:

- Selectivos y precavidos.
- Orientan el escaso crédito a satisfacer las necesidades básicas de clientes selectos.
- Desalientan el crédito para gastos diferidos, actividades puramente financieras y especulación.
- Alzas de tasas de interés y comisiones.
- Dispuestos a ser menos flexibles en las moratorias y los periodos de gracia y más en los reembolsos.

El crédito y el financiamiento

El crédito es un préstamo en dinero, donde la persona se compromete a devolver la cantidad solicitada en el tiempo o plazo definido según las condiciones establecidas para dicho préstamo, más los intereses devengados, seguros y costos asociados si los hubiere.

La palabra crédito viene del latín *creditum* (sustantivación del verbo *credere*: creer), que significa “cosa confiada”. Así, crédito, en su origen, significa confiar.

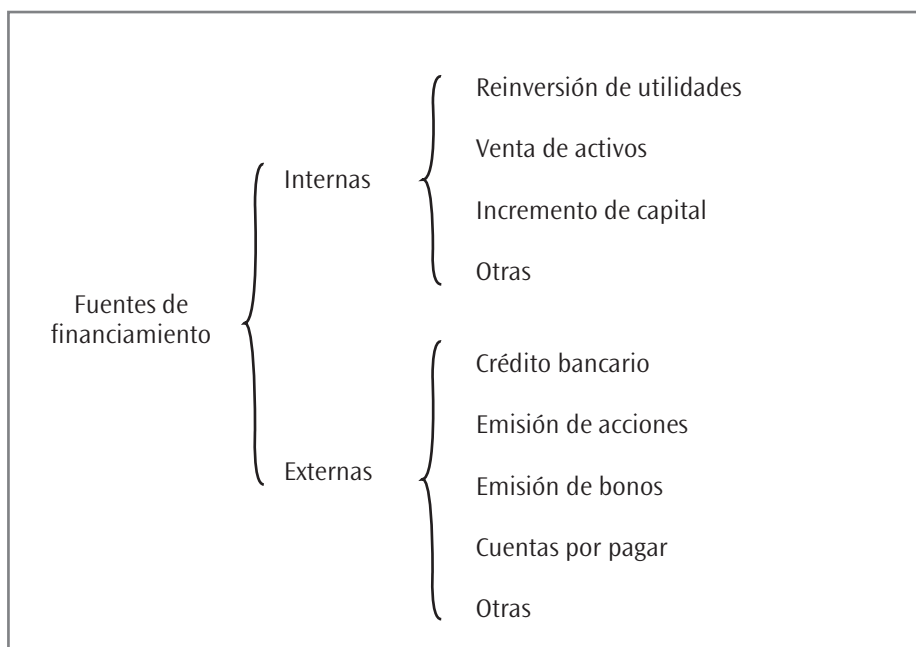
En la vida económica y financiera, se entiende por crédito al contrato por el cual una persona física o jurídica obtiene temporalmente una cantidad de dinero de otra a cambio de una remuneración en forma de intereses. Se distingue del préstamo en que en éste sólo se puede disponer de una cantidad fija, mientras que en el crédito se establece un máximo y se puede utilizar el porcentaje deseado.

A la vez, el financiamiento se entiende como la cantidad de dinero necesaria para la realización de una actividad o proyecto de una persona, ente público o empresa. Puede hallarse en forma de recursos propios o ajenos, que se encuentran detallados según su procedencia, en el pasivo del balance y como inversiones en el activo, como se aprecia en el gráfico 2.1.

El crédito y las empresas

El financiamiento se refiere a la obtención de recursos para conseguir/realizar una actividad específica. A la persona o institución que cede los recursos se le conoce como financiador y al que los obtiene se le conoce como financiado. Puede realizarse mediante diferentes formas, tales como: créditos, arrendamiento, colocación de acciones, colocación de títulos de deuda, etcétera. (Véase gráfico 2.1. Las fuentes de financiamiento y crédito.)

Gráfico 2.1. Las fuentes de financiamiento y crédito.



El crédito tiene diferentes acepciones; una de ellas se refiere a la operación de préstamo de recursos financieros por confianza y análisis de un sujeto o empresa disponible contra una promesa de pago. Conceder un crédito significa, bien adelantar fondos, o bien otorgar un plazo para un pago exigible; por ello desde el punto de vista jurídico, el crédito puede considerarse como un préstamo o como una venta a plazos. La palabra crédito proviene del latín *creditum*, de *credere*, que significa tener confianza; sin embargo, no existe una sola definición por lo cual podemos generalizar y definirlo como “la entrega de un valor actual, sea dinero, mercancía o servicio, sobre la base de confianza, a cambio de un valor equivalente esperado en un futuro, pudiendo existir adicionalmente un interés pactado”; donde se puede apreciar que cuando se otorga un crédito, existe confianza de quien lo otorga respecto al que lo recibe.

También, el crédito supone un capital existente (prestamista o acreedor), y una garantía de restitución por parte del deudor. Esta garantía puede ser moral (cualidades personales, honradez, trabajo) o real (bienes muebles o inmuebles).

El crédito tiene funciones básicas que permiten obtener los siguientes beneficios:

- a) Incremento del consumo, ya que permite que ciertos sectores de la población (generalmente los de bajos ingresos) adquieran bienes y servicios que normalmente no podrían adquirir en pago de contado.
- b) Fomento de uso de todo tipo de servicios y bienes.
- c) Ampliación y apertura de nuevos mercados, al dotar de poder de compra a los sectores de la población que por sus ingresos no poseen recursos líquidos para pagar de contado.

- d) Efecto multiplicador en la economía, ya que al aumentar el consumo de los bienes y servicios estimula su producción.
- e) Da la posibilidad de adquirir capitales sin poseer otros bienes equivalentes o sin desprenderse de ellos en caso de que se posean.

Cuando se otorga un crédito, se realiza un análisis de la capacidad de pago del solicitante, el análisis incluye un perfil que permita apreciar que el crédito, con sus respectivos intereses (costo del crédito), se va a restituir en el tiempo pactado. El análisis depende del monto que se otorgue. La mayor parte de la literatura sobre el crédito sugiere/exige que el estudio sea cualitativo y cuantitativo, por lo cual, también la garantía puede ser moral (cualidades personales, honradez, trabajo) o real (bienes muebles o inmuebles).

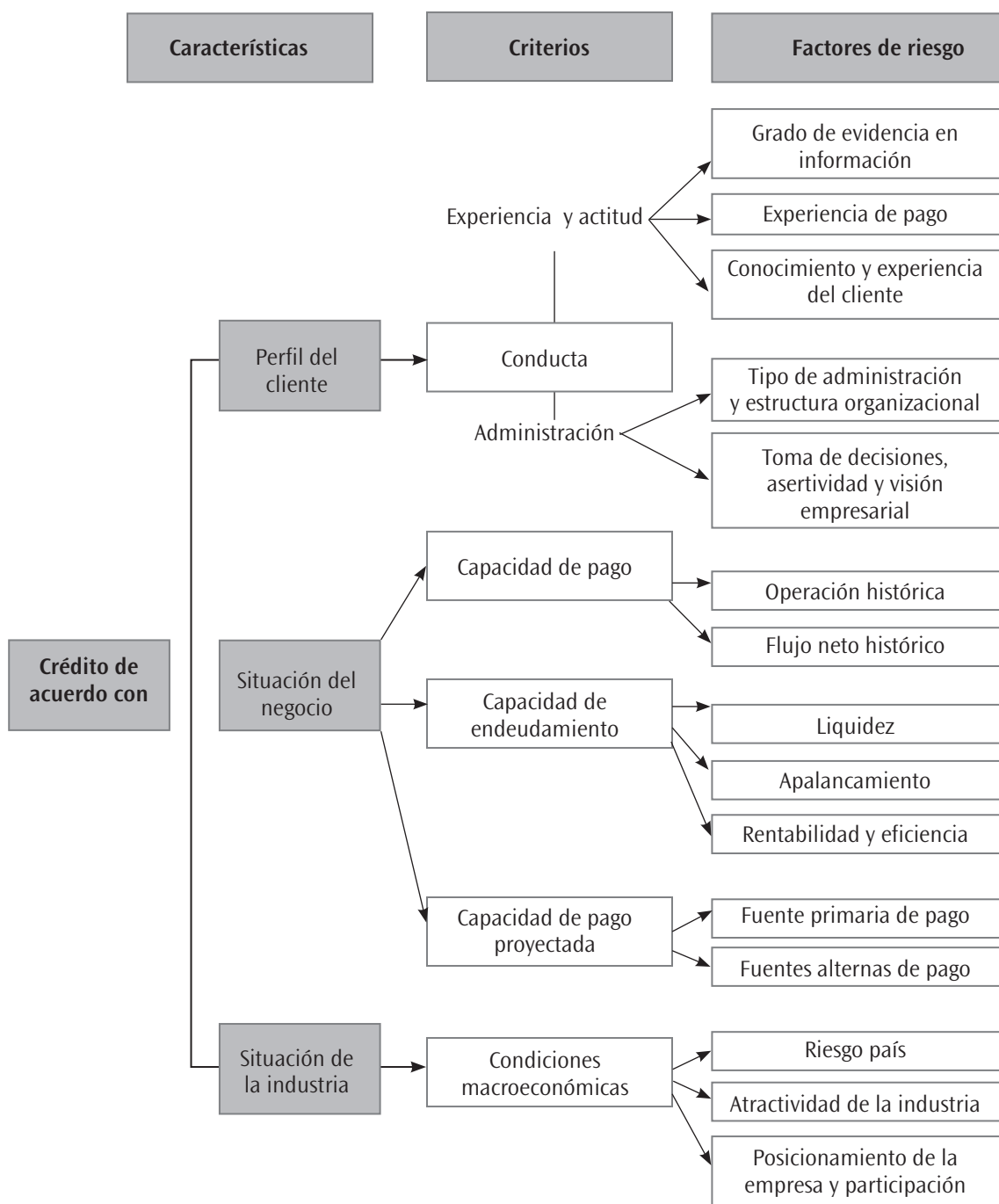
En el caso de México, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) regula las actividades de crédito de las instituciones financieras; así por ejemplo, se considera que los créditos han sido otorgados de acuerdo con las políticas del banco y conforme a condiciones de mercado y en términos razonables de seguridad, cuando reúnan, entre otras, las siguientes características:

- a) Tasa de interés de mercado.
- b) Cobro de comisiones.
- c) Destino de los recursos acordes con el fin contratado.
- d) Viabilidad del proyecto.
- e) Capacidad de pago del deudor basándose en flujos de efectivo y en su situación financiera presente.
- f) Reciprocidad.
- g) Garantías suficientes.
- h) Expediente de crédito completo.
- i) Calificación administrativa y moral de los acreditados.

Existen diversos análisis que se formulan para evaluar al solicitante de crédito, entre los que podemos mencionar (no necesariamente son los únicos):

1. Método de las 8 c.
 2. Método de capacidad financiera.
 3. Método de análisis discriminante.
1. El método de las 8 c, es un procedimiento mediante el cual se evalúa y determina el grado de riesgo de crédito por conceder, aplicando los siguientes factores: carácter, capacidad, capital, colaterales, condiciones, cobertura, consistencia y categoría (clasificación de clientes). Algunos autores consideran sólo 4, que incluyen carácter o confianza, capital, capacidad y condiciones. Éstas son las comúnmente aceptadas.
 2. El método de capacidad financiera estudia y evalúa la capacidad financiera o capital de trabajo mínimo que debe tener un cliente para otorgarle crédito.
 3. El análisis discriminante estima la relación entre una sola variable dependiente no métrica y un conjunto de variables independientes métricas, con lo cual se pueden establecer, por ejemplo, las características que determinan el perfil de los clientes de cartera vencida y los que pertenecen a cartera sana.

Cuadro 2.1. Las 5 c del crédito.¹



¹ Para su análisis al menos deben considerarse los dos últimos ejercicios completos del cliente.

Algunos de estos métodos contienen elementos financieros que permiten disminuir el incumplimiento de los deudores. Dentro de estos métodos, se incluyen las garantías y los flujos de efectivo que tiene el solicitante de crédito.

Las 5 c del crédito

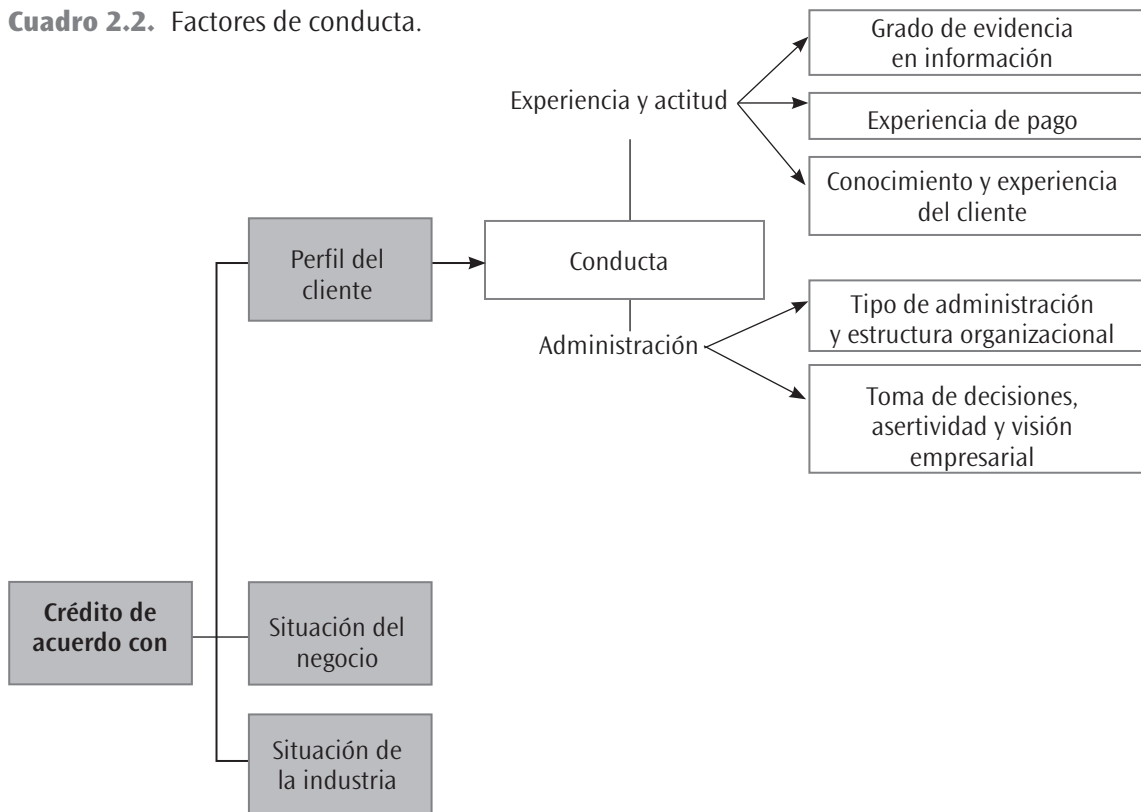
Las 5 c del crédito contemplan los factores de riesgo que deberán ser evaluados al realizar un análisis de crédito, y que se pueden apreciar en el cuadro 2.1.

Primera c: conducta

El objetivo de evaluar la conducta es determinar la calidad moral y capacidad administrativa de los clientes, a través de un análisis cualitativo del riesgo del deudor, que incluye evaluar la calidad y veracidad de la información del cliente, el desempeño en el pago de sus obligaciones con los bancos y con otros acreedores, liderazgo y las consecuencias en su operación.

La evaluación de este aspecto se realiza a través de la calificación de la conducta del deudor, donde se estudian los factores que se observan en el cuadro 2.2.

Cuadro 2.2. Factores de conducta.



Grado de evidencia en la información

Este factor evalúa la calidad de la información financiera² del deudor, presentada a los bancos donde solicita crédito.

Experiencia de pago

Este factor evalúa el comportamiento del historial de pago del deudor con los bancos en los últimos 24 meses. Asimismo, analiza la oportunidad de pago en sus obligaciones y el cumplimiento en sus líneas y contratos crediticios.

Conocimiento y experiencia del cliente

Este factor estudia el comportamiento de pago del deudor con terceros (otras instituciones financieras y proveedores). La consulta del historial de pago se realiza en el Buró de Crédito,³ pieza fundamental de este análisis. Además, dentro de este rubro se evalúa el impacto de las demandas administrativas y judiciales en la operación de la empresa.

Tipo de administración y estructura organizacional

Este factor analiza la estructura organizacional de la empresa. Mediante este análisis se determina la capacidad que tiene el deudor para optimizar la operación de sus negocios.

Toma de decisiones, asertividad y visión empresarial

Este factor evalúa la capacidad empresarial del cliente para construir un historial exitoso de rentabilidad y un manejo prudente de la operación de sus negocios:

- a) La dependencia de la toma de decisiones: ¿quién o quiénes determinan?
- b) Experiencia de negocios dentro de su ramo: conclusión exitosa de proyectos.

² La información financiera se refiere a los estados financieros, los cuales son un resumen ordenado de la información contable acumulada de una empresa mediante los procesos de identificación de los hechos contables, su valoración y registro. Dichos estados informan a acreedores, proveedores, clientes, socios... y, en definitiva, a todos aquellos que posean algún interés en la marcha de la empresa; los estados financieros son los documentos que muestran la situación económica de una empresa en una fecha determinada y que proporcionan informes periódicos sobre el desarrollo de la administración de una empresa.

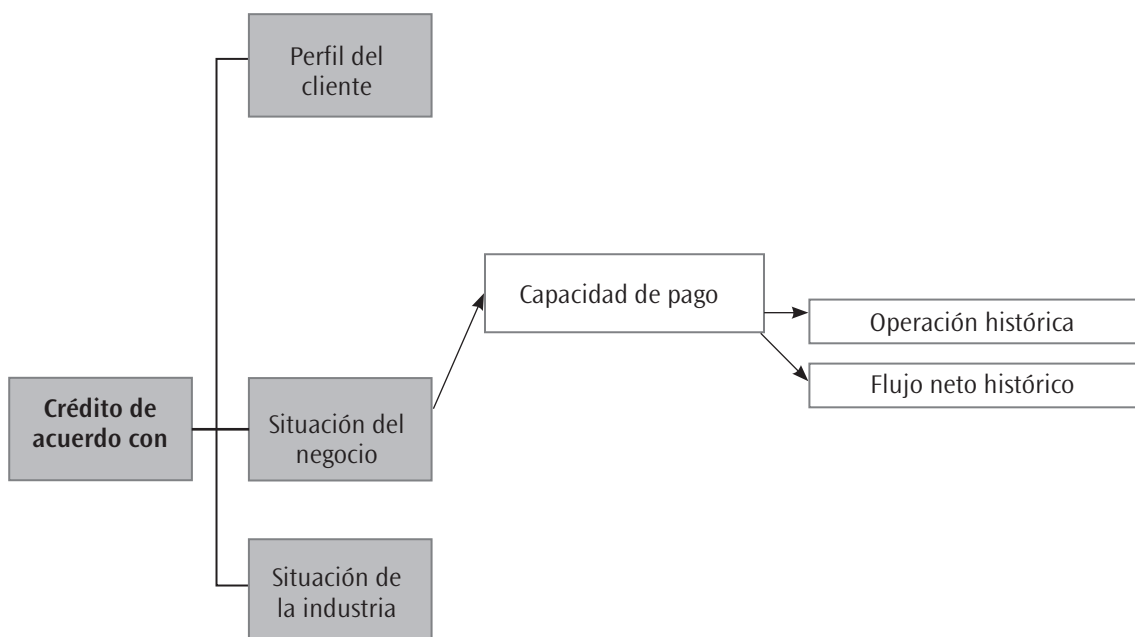
³ El Buró de Crédito es una sociedad de información crediticia, orientada a integrar información sobre el comportamiento crediticio de personas y empresas. Proporciona a las empresas información que les permite una mayor apertura al otorgamiento de crédito a sus clientes, manteniendo una administración sana de su negocio. El Buró de Crédito es hoy en día un marco de referencia para el otorgamiento de crédito en México, ya que cuenta con expedientes crediticios de personas físicas, empresas y personas físicas con actividad empresarial.

- c) Desempeño histórico: capacidad de reacción al enfrentar cambios en gustos y preferencias del mercado.

Segunda c: capacidad de pago histórica

El objetivo de analizar la capacidad de pago histórica es evaluar la habilidad del cliente de haber generado, en el pasado, los recursos suficientes para cumplir con sus compromisos financieros a través de un análisis cuantitativo de su riesgo financiero. Aquí se contempla el análisis de ventas netas, márgenes de utilidad y generación de flujo neto para cubrir el pago de intereses, capital, dividendos e inversiones y sus tendencias y comparación, como se puede observar en el cuadro 2.3.

Cuadro 2.3. Factores de capacidad de pago histórica.



Operación histórica

Este factor evalúa el comportamiento de las ventas y utilidades del cliente, reflejadas en el estado de resultados. Este análisis tiene como objetivo describir tendencias significativas de las ventas y de las utilidades durante los dos últimos años.

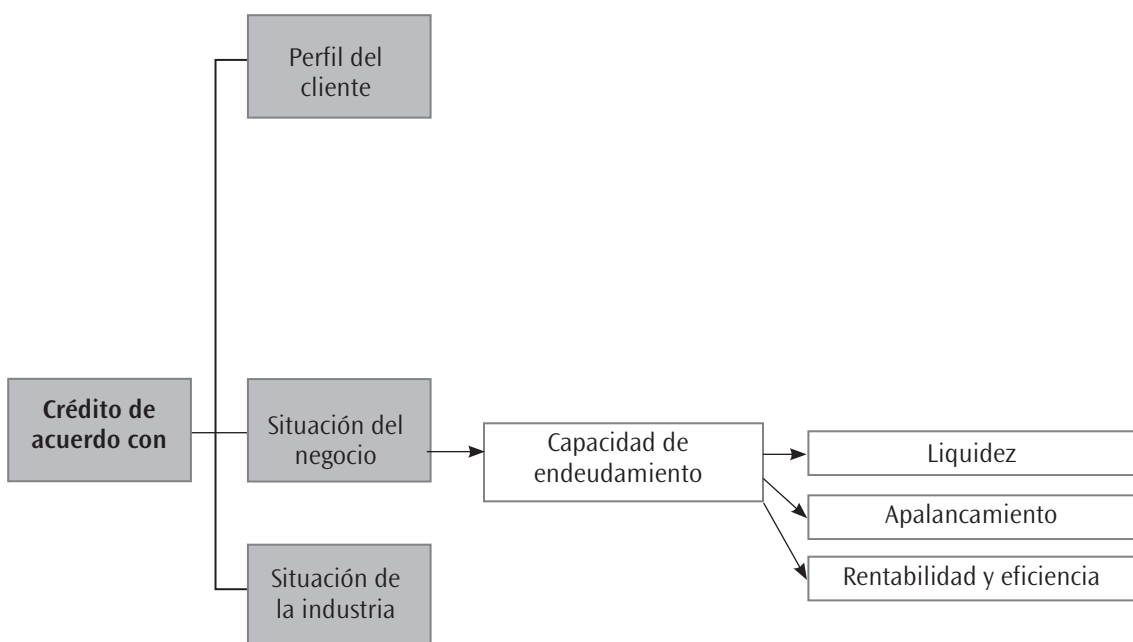
Flujo neto histórico

Este factor evalúa la capacidad de generar recursos (efectivo) provenientes de la propia actividad del negocio. Este análisis se fundamenta en el estudio detallado del flujo de efectivo (total) del cliente.

Tercera c: capacidad de endeudamiento

El objetivo de este factor es medir la solidez de la estructura financiera de la empresa, evaluando la congruencia de los recursos solicitados acordes con su giro principal; todo ello a través de un análisis cuantitativo del riesgo financiero del deudor. Aquí se contempla el análisis de tendencias y comparación con la industria de los índices de liquidez, apalancamiento, rentabilidad y eficiencia (véase cuadro 2.4).

Cuadro 2.4. Factores de capacidad de endeudamiento.



Liquidez

Este factor analiza la capacidad que tiene la empresa para cumplir con sus compromisos a tiempo, y se calcula a través de las siguientes razones financieras:

- a) $\text{Liquidez inmediata} = (\text{caja, bancos y Val. Realiz.} + \text{clientes}) / \text{pasivo a corto plazo}$

b) $\text{Liquidez} = \text{activo circulante} / \text{pasivo a corto plazo}$

Este análisis de las razones financieras se debe complementar con un estudio del nivel de liquidez de la industria a la que pertenece el deudor.

Asimismo, el análisis en el uso de los activos evalúa:

- a)** Rotación de inventarios.
- b)** Rotación de cuentas por cobrar.
- c)** Rotación de cuentas por pagar (ciclo económico).

Apalancamiento

Este indicador analiza la estructura financiera (recursos de capital y de deuda) que el deudor utiliza para llevar a cabo las operaciones de la empresa. Su estructura financiera se mide a través del análisis del estado actual y de la tendencia de las siguientes razones financieras:

- a)** $\text{Apalancamiento} = \text{pasivo total} / \text{capital contable}$
- b)** $\text{Palanca financiera} = \text{pasivo con costo} / \text{capital contable}$

Este análisis se complementa analizando la posición de apalancamiento de la industria a la que pertenece el deudor.

Rentabilidad y eficiencia

Este factor identifica el flujo de utilidades en los últimos dos años de operación del deudor. Para ello, se construyen las siguientes razones financieras:

- a)** $\text{ROA (rendimiento sobre el activo)} = \text{utilidad neta} / \text{activo total}$
- b)** $\text{ROE (rendimiento sobre el patrimonio)} = \text{utilidad neta} / \text{capital contable}$

Estas razones miden las tendencias y permiten realizar análisis comparativos respecto al promedio de rentabilidad de la industria a la que el deudor pertenece.

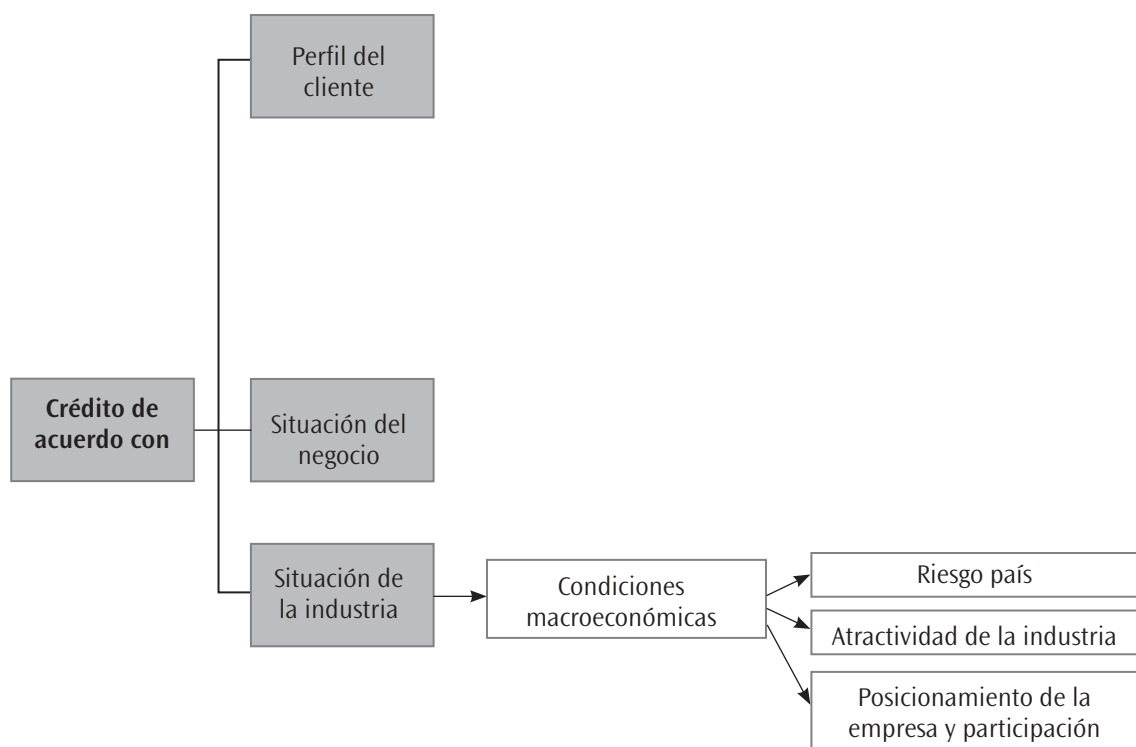
De manera paralela, se lleva a cabo un análisis del estado actual y de la tendencia de la eficiencia del deudor a través de la razón:

$\text{Utilidad neta} / \text{Ventas netas}$

Cuarta c: condiciones macroeconómicas

El objetivo de este factor es determinar el comportamiento de la industria en su conjunto, para determinar la influencia que tiene en la capacidad y fortaleza financiera del deudor, como se aprecia en el cuadro 2.5.

Cuadro 2.5. Condiciones macroeconómicas.



El riesgo país⁴

Se refiere al riesgo que asumen las entidades financieras por el posible impago por operaciones comerciales o préstamos que realizan a los sectores público y privado de otro país.

El riesgo país refleja la percepción de los operadores sobre la posibilidad de que un país pueda afrontar sus compromisos financieros internacionales.

En esencia, el objetivo del riesgo país consiste en definir cuál será la capacidad de los prestatarios de un país determinado, para acceder a las divisas necesarias que le permitan atender el servicio de la deuda contraída con dichas divisas, o en caso externo, determinar la probabilidad de que acontezca la suspensión del pago internacional.

El riesgo país está determinado por ciertos índices, que evalúan a los países a través de/considerando su situación política y económica; esta apreciación es elaborada por *Euromoney*, *Institutional Investor*, *Standard & Poor's*, *Fitch IBCA México*, y *Moody's*, que son las calificadoras más importantes en el ámbito internacional.

⁴ El riesgo país asume una importancia especial en las corporaciones multinacionales. El término riesgo país se usa frecuentemente en lugar de los términos riesgo político (posibilidad adicional de pérdidas sobre derechos privados y sobre inversiones directas) y riesgo soberano (pérdidas en relación con las reclamaciones presentadas a gobiernos extranjeros o agencias del gobierno). Sin embargo, únicamente aplica para los deudores domiciliados en el extranjero.

Perspectiva de la industria

Se determina la situación y perspectiva de crecimiento de la industria a la que pertenece el deudor dentro del contexto del perfil macroeconómico del país. Para ello, se evalúa el nivel de riesgo o atractividad de la industria mediante tres factores: el económico, el de portafolio y el financiero.

La calificación del riesgo sectorial o de la atractividad de la industria resulta de la ponderación de las calificaciones llevadas a cabo en los tres factores de riesgo anteriormente mencionados.

Posicionamiento de la empresa y participación

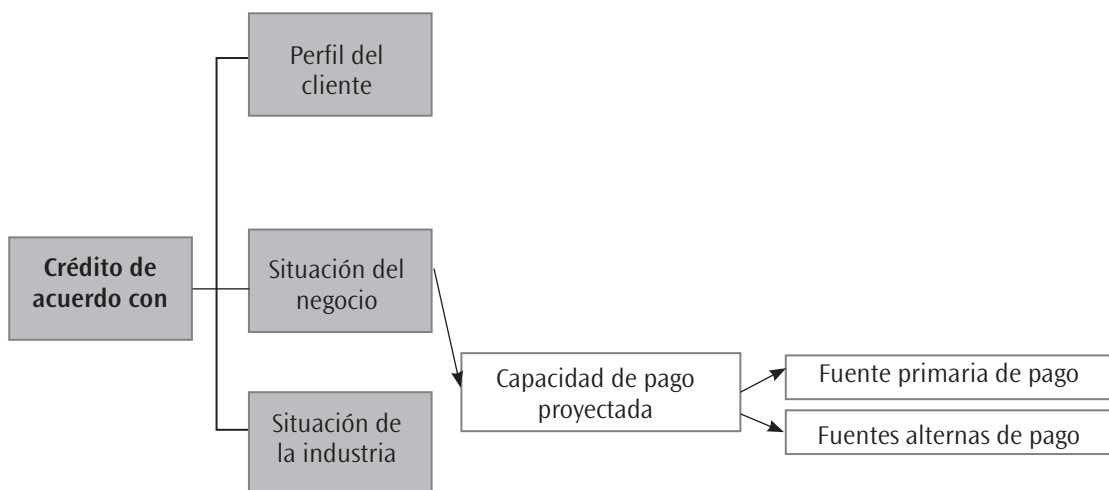
Este factor busca comparar a la empresa dentro de su industria, para determinar sus ventajas competitivas sostenibles y las desventajas frente a sus competidores.

Además, busca conocer el comportamiento del mercado donde el cliente participa a través de los factores que definen la competencia (mecanismos de asignación de precios, nivel tecnológico, grado de integración, requerimientos de inversión, grado de regulación, tipo de organización industrial, etc.) y el grado de influencia de la empresa sobre proveedores, clientes y otros agentes económicos que participen en la cadena productiva.

Quinta c: capacidad de pago proyectada

El objetivo de este factor es analizar la capacidad que tiene un cliente para generar efectivo suficiente en el futuro, y cumplir sus compromisos financieros, con base en la viabilidad de su negocio, dentro de la industria, como se observa en el cuadro 2.6.

Cuadro 2.6. Factores de capacidad.



Fuente primaria de pago

La fuente primaria de pago se define como los recursos esperados de pago, expresados en el balance del deudor. Generalmente, la fuente primaria de pago se encuentra ligada con el destino que el deudor dará al crédito solicitado. El indicador más común es el flujo de efectivo neto.

Con este indicador se llevan a cabo proyecciones del comportamiento de la fuente primaria de pago, con el mismo plazo establecido del crédito. Estas proyecciones incluyen escenarios desfavorables y promedio, los cuales ayudan a determinar el rango de variaciones negativas que puede presentar.

Fuente(s) alterna(s) de pago

Las fuentes alternas de pago son un recurso adicional del deudor para hacer frente a sus compromisos financieros, cuando la fuente primaria de pago resulta insuficiente. Se reconocen principalmente como fuentes alternas de pago las siguientes:

- a) Fuentes de fondeo con otras instituciones financieras.
- b) Fuentes de fondeo con mercados de deuda.
- c) Aportaciones de capital.
- d) Operaciones de factoraje.

La debilidad de un crédito

Cuando se solicita un crédito, no es suficiente presentar un excelente estudio de las 5 c, también debe considerarse una reflexión cuidadosa de las señales de incumplimiento del pago de un crédito que se agrupan en: 1) factores gerenciales, 2) factores financieros, 3) factores industriales, 4) factores de negocios, y 5) factores de seguimiento de la cuenta, los cuales se detallan a continuación:

Factores gerenciales

1. Cambios significativos en la composición de los accionistas del Consejo.
2. Respuestas evasivas o falta de acceso por parte de la gerencia.
3. Negar información.
4. Arrogancia en vez de cooperación.
5. Gastos excesivos en sus vidas privadas.
6. Falta de experiencia para ejecutar los proyectos emprendidos.
7. Elevada rotación de personal.
8. Gerencia o dirección débiles.
9. Incumplimiento de acuerdos o compromisos comerciales.
10. Incumplimiento de pagos con bancos, aunque justificados.
11. Estados financieros atrasados.
12. Crecimiento inusualmente rápido.

Factores financieros

1. Deterioro de los índices y márgenes financieros.
2. Cambio de auditores y políticas de contabilidad.
3. Perfil financiero diferente de la competencia.
4. Incapacidad para pagar sus préstamos.
5. Grandes deudas a corto plazo que no pueden pagarse con la generación de caja operativa.
6. Pérdida de proveedores de fondos o evidencia de que otros bancos o fuentes financieras le rehúsan crédito.
7. Inventario, cuentas por cobrar o cuentas por pagar en aumento.
8. Incumplimiento de las condiciones con los créditos contratados.
9. Reducción de liquidez.
10. Solicitudes de extensión en plazos de vencimiento.
11. Reducción en el valor de los activos.
12. Resultados negativos.

Factores industriales

1. Cambios en la capacidad productiva, lo cual genera ociosidad.
2. Reglamentaciones adversas o inexistentes.
3. Cambios tecnológicos y productos obsoletos.
4. Cambios en la política del gobierno.
5. Competencia extranjera.
6. Cambios en las preferencias del consumidor.
7. Cambios en la oferta de productos.
8. Sensibilidad a los ciclos económicos.
9. Posicionamiento débil en la industria.
10. Cambios en la reglamentación del gobierno.
11. Consolidación y concentración en la industria.

Factores de negocios

1. Ausencia de un plan de acción coherente.
2. Cambios en el negocio o en la estrategia.
3. Pérdida de posición en el mercado.
4. Problemas sindicales y sus consecuencias.
5. Fracaso al mantener el nivel de inversión en planta, investigación y desarrollo.
6. Crecimiento excesivo.
7. Venta de activos importantes.

Factores de seguimiento que otorga y solicita crédito

1. Falta de conocimiento adecuado de la gerencia.
2. Conocimiento insuficiente de la compañía.
3. Conocimiento insuficiente de los riesgos de crédito.
4. Análisis financiero superficial.
5. Incapacidad de analizar todos los aspectos.
6. Aceptación de hechos sin base.
7. Ser tomado por sorpresa y no estar preparado.
8. Carecer de una buena estrategia.

Así, podemos concluir y recomendar que para otorgar o solicitar un buen crédito, se debe considerar el estudio de las 5 c y el análisis sectorial consciente, objetivo y práctico.

CASO PRÁCTICO

El crédito en la práctica. ¿Solicitar crédito en pesos o en dólares estadounidenses?

2003: FINANCIAMIENTO EN PESOS O EN DÓLARES PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS (MYPES)

■ Un negocio vale más que el valor de sus acciones.
Others people money.
La información pasada es menos costosa
que la información actual.

AMC

Introducción

Las empresas afrontan cuatro principales decisiones financieras:

1. Decisiones de ahorro: ¿qué parte de su patrimonio actual deben destinar al ahorro?
2. Decisiones de inversión: ¿cómo deben invertir su dinero?
3. Decisiones de financiamiento: ¿cuándo y cómo deben utilizar el dinero ajeno para realizar sus planes de inversión?
4. Decisiones de administración de riesgo: ¿cómo y en qué términos se deben reducir las incertidumbres financieras que afrontan o cuándo conviene aumentar los riesgos?

En este sentido, cuando las empresas obtienen préstamos incurren en un pasivo, término que es simplemente sinónimo de deuda; no obstante, antes de contraer un pasivo se debe considerar lo siguiente:

1. ¿Cuánto cuesta, en pesos, la solicitud del crédito en el extranjero?
2. ¿Cuál es el costo en dólares si se solicita en el extranjero?
3. ¿Cuántos pesos cuesta si se solicita el crédito en México?
4. ¿Cuánto se pagaría en dólares?
5. ¿Cuál es diferencia en porcentaje entre las dos monedas según el lugar donde se solicite el crédito?
6. ¿Cuál sería el porcentaje de devaluación de la moneda con el cual daría igual solicitar crédito en México o en el extranjero?

El presente artículo presenta: a) el comportamiento de la tasa de interés en pesos y en dólares, b) los efectos de las tasas de interés en la economía, y c) el cálculo del costo al solicitar el crédito en cualquiera de las monedas, según los escenarios.

Finalmente, se expone, a través de ejemplos reales, el costo en que pueden incurrir las MyPES al financiarse en pesos y en dólares.

La tasa de interés nacional e internacional

La tasa de interés (considerada como la retribución que se paga por utilizar una cierta cantidad de dinero por un periodo de tiempo determinado) nacional que se cobra cuando se otorga un crédito y que está referenciada a la TIIE,² se ha incrementado recientemente (véase gráfico 2.2); sin embargo, en el caso de la tasa de interés internacional que se cobra cuando se otorgan créditos,³ y que está referenciada a la tasa LIBOR, recientemente ha presentado un comportamiento a la baja (véase gráfico 2.3).

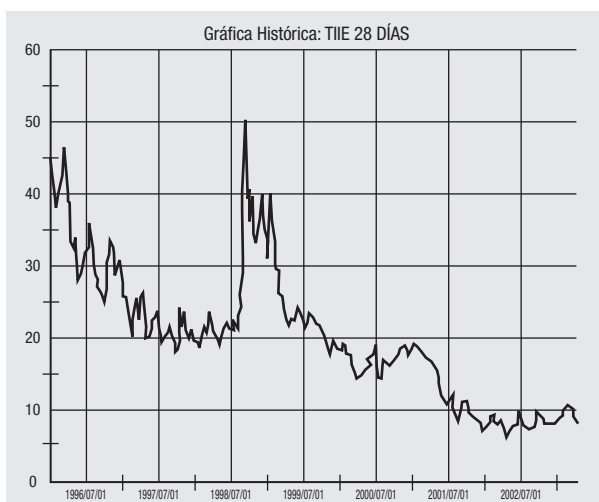


Gráfico 2.2

² La tasa de interés interbancaria de Equilibrio (TIIE), al plazo de 28 días, se empezó a calcular en marzo de 1995, conforme a la Circular 2019/95 del Banco de México.

³ En el extranjero, las tasas de interés que se utilizan para negociar en la solicitud de créditos y/o préstamos son: 1. Libor, 2. Prime Rate, 3 ...

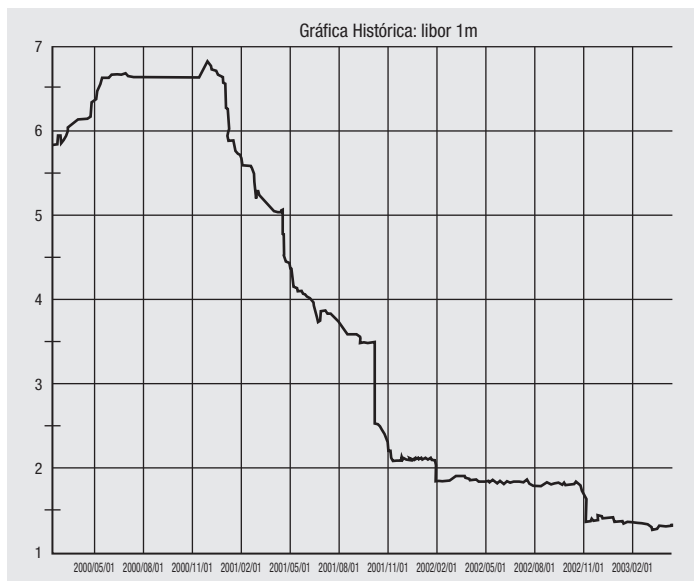


Gráfico 2.3

Efectos de la tasa de interés

Los efectos que tiene la variación de la tasa de interés nacional e internacional en el crédito y en otras variables financieras, se pueden apreciar en los siguientes cuadros (véanse cuadros 2.7 y 2.8).

Cuadro 2.7 Tasa de interés nacional (pesos)

EFECTOS PRINCIPALES	
Si las tasas de interés aumentan, entonces se observará lo siguiente:	Si las tasas de interés disminuyen, entonces se observará lo siguiente:
1. La inversión productiva disminuye por la repercusión en los costos financieros. 2. La actividad económica se deprime por la contracción de las inversiones reales. 3. La inversión financiera adquiere mayor importancia que la inversión real.	1. La inversión productiva aumenta. 2. La actividad económica se reactiva. 3. La inversión real adquiere mayor importancia.

Cuadro 2.8 Tasa de interés internacional (dólares)

EFECTOS PRINCIPALES	
Si las tasas de interés aumentan, entonces se observará lo siguiente:	Si las tasas de interés disminuyen, entonces se observará lo siguiente:
1. El dólar se revalúa al tornarse más atractiva la inversión en esta divisa. 2. La actividad económica disminuye al encarecerse el costo del crédito. 3. Las exportaciones mexicanas decrecen al disminuir el ritmo de la actividad económica internacional. 4. La cuenta corriente de la balanza de pagos de México se afecta negativamente, al incrementarse el servicio de la deuda externa.	1. El dólar baja. 2. La actividad económica se reactiva. 3. Las exportaciones mexicanas se incrementan. 4. La balanza de pagos de México mejora.

La variación de la tasa de interés permite observar el círculo virtuoso o vicioso del dinero (véase diagramas 2.1 y 2.2), lo cual afecta el desempeño de las MyPES.

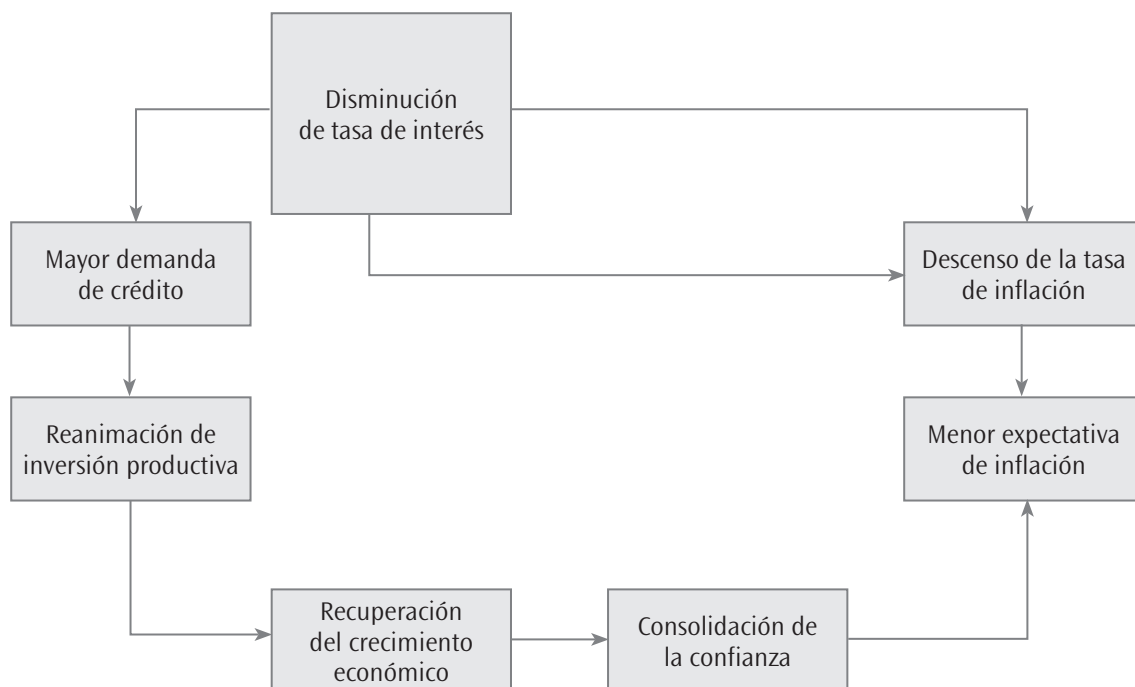
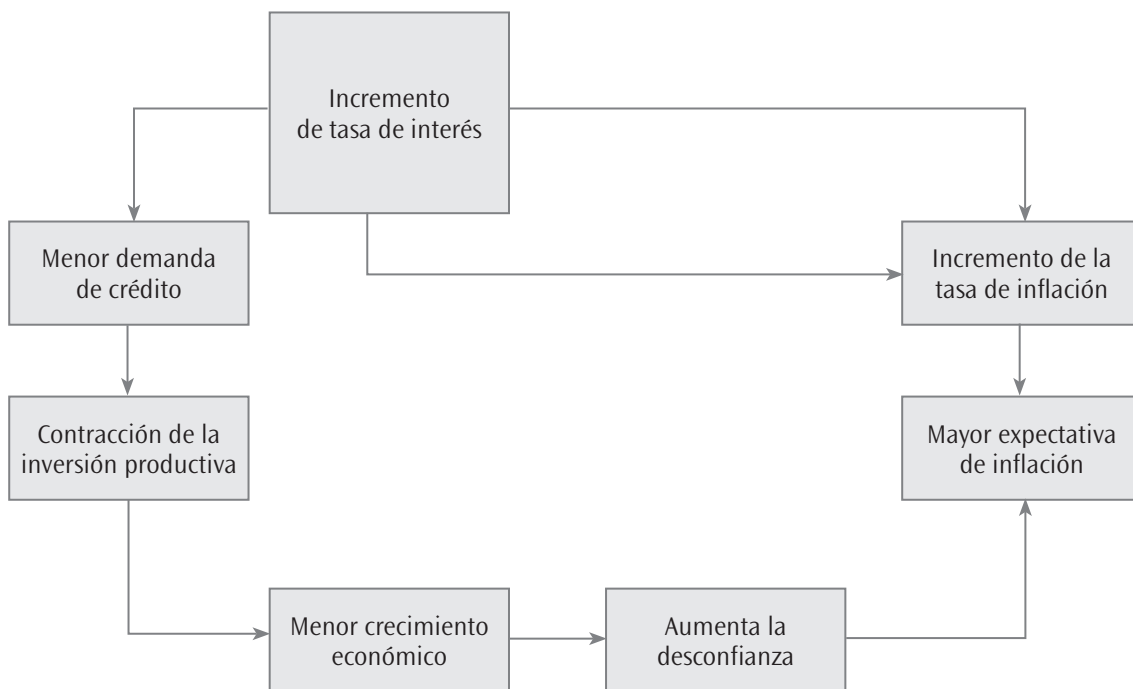
Diagrama 2.1. Círculo virtuoso del dinero

Diagrama 2. Círculo vicioso del dinero**¿Solicitar crédito en pesos o en dólares estadounidenses?**

Si consideramos que la tasa de interés, que se paga en pesos (TIE + 2 puntos) por solicitar un crédito es mucho mayor que la que se paga en el extranjero en dólares (LIBOR + 2 puntos) con un plazo similar, entonces...

¿Deberían todos los empresarios de las MyPES solicitar crédito en el extranjero?

La respuesta a esta interrogante debe ser fundamentada en un análisis cuantitativo, ya que el préstamo en México se expresa en pesos y el préstamo en moneda extranjera se expresa en dólares; y la tasa de cualquier otra moneda es incierta, ya que se basa en el tipo de cambio entre las monedas cuando se reciben los pagos en el futuro. Expliquemos lo anterior con un ejemplo.

Consideremos que el día 21 de abril de 2003 obtenemos un crédito por la cantidad de us\$ 5 000 a un plazo de un año. El tipo de cambio hoy (21 de abril de 2003) es de \$10.00, y se prevé que dentro de un año el tipo de cambio será de \$13.10; si la tasa de interés en dólares es de 3% (LIBOR + 2 puntos) anual: ¿cuál será el verdadero costo del crédito?

Para poder estimar el costo real, tenemos que la tasa comercial o acordada del crédito es:

$$i_c = 3\% \text{ anual}$$

donde: i_c = tasa comercial del crédito en dólares.

La tasa de devaluación es:

$$i_d = \$13.10/\$10.00 - 1 = 31\% \text{ anual.}$$

donde: i_d = tasa de devaluación.

De tal manera que el costo del crédito, o tasa real que se paga, es:

$$i_r = 0.31 + 0.03 + [0.31 \times 0.03] = 0.3493 = 34.93\% \text{ anual.}$$

donde: i_r = tasa real del crédito.

Por lo tanto, el verdadero costo del crédito es de 34.93%.

De acuerdo con lo anterior, podemos afirmar que la tasa real del crédito en dólares está compuesta por dos factores:

1. Tasa comercial del crédito en dólares o divisa.⁴
2. Tasa de devaluación de pesos o cotización peso/dólar (en el caso de México).⁵

Por ejemplo: Considere que está analizando dos opciones, solicitar un crédito de 10 000.00 dólares en el extranjero, y pagar una tasa en dólares de 2% (LIBOR + 1 punto) anual, o bien solicitar el equivalente de 10 000.00 dólares en pesos y pagar una tasa en pesos de 8% (TIE + 2 puntos) anual.

¿Cuál es la mejor alternativa para solicitar crédito y por qué?

La respuesta depende de cuánto cambiará el precio del peso frente al dólar durante el año.

Como se puede observar en los siguientes casos (véanse escenarios 1, 2 y 3), el tipo de cambio y su variación entre México y el extranjero, y para determinar dónde es más conveniente solicitar crédito, es necesario elaborar diferentes escenarios financieros.

Escenario 1. Dada una tasa de interés en dólares de 2% y una tasa de interés en pesos de 8%, así como una expectativa de estabilidad del tipo de cambio, cuando el tipo de cambio es de 9.86 pesos por dólar, ¿cuál sería la recomendación?

⁴ La TASA COMERCIAL DEL CRÉDITO EN DÓLARES O DIVISA, se refiere al porcentaje que se paga al solicitar un crédito en el extranjero. En el pronóstico de la TASA DE INTERES EN DÓLARES se deben considerar los siguientes fundamentos técnicos: a) Inflación, b) Déficit Fiscal y c) crecimiento de la actividad económica principalmente. En el caso de México, en el pronóstico de la TASA DE INTERES EN PESOS se deben considerar las siguientes bases técnicas: a) Inflación, b) Tasa de deslizamiento del peso, c) Nivel de las tasas de interés externas y d) liquidez existente entre otras.

⁵ LA TASA DE DEVALUACIÓN EN PESOS, se refiere a la posible fluctuación que se puede observar en el tipo de cambio Peso/Dólar en un periodo determinado, y los fundamentos técnicos a considerar en el pronóstico son: a) Nivel de Sub o Sobrevaluación del peso, b) Diferencial de inflación entre México y EE.UU., c) Situación de la Balanza de Pagos, d) Reservas Internacionales, y e) Tasas de interés externas.

Solicitar 98 600.00 pesos a la tasa de 8% (TIE + 2 puntos) se traduce en pagar por intereses 7 888.00 pesos en el año. Si como alternativa se elige solicitar los 10 000.00 dólares a la tasa de 2% (LIBOR + 1 punto) significa pagar un interés de 200 dólares en el año.

Para poder evaluar la ventaja o desventaja que tienen las tasas de interés en pesos y en dólares, es necesario convertir el crédito en dólares junto con los intereses a pesos como se puede apreciar en el escenario 1.

Escenario 1

Supuestos del escenario 1:

No se pronostica variación del tipo de cambio

DATOS

Crédito (USD)

10,000.00

Tasa LIBOR

2.0%

Tasa TIE

8.0%

Tipo de cambio

9.86

Variación del tipo de cambio

0.0%

Concepto	En el extranjero	Tipo de cambio	En México
Crédito	10 000 USD	9.86	$10\,000 \times 9.86 = 98\,600$ MXP
Tasa de interés	2%		8%
Costo	$10\,000 \times 0.02 = 200$ USD		$98\,600 \times 0.08 = 7\,888$ MXP
Costo total	$10\,000 + 200 = 10,200$ USD		$98\,600 + 7\,888 = 106\,488$ MXP
Conversión o equivalente	$10\,200 \times 9.86 = 100,572$ MXP	$9.86 \times 1.00 = 9.86$	$106\,488 / 9.86 = 10\,800$ USD

En el ejercicio planteado si se convierte el crédito y los intereses pagados al mismo tipo de cambio del inicio del crédito (9.86 pesos por dólar), entonces se obtendrá lo siguiente:

Diferencia en dólares = $10\,200 - 10\,800 = -600$ USD

Diferencia en pesos = $100\,572 - 106\,488 = -5\,916$ MXP

1. Si se solicita el crédito en el extranjero se pagan 5 916 MXP de menos.
2. Si se solicita el crédito en el extranjero se pagan 600 USD de menos.

3. Si se solicita el crédito en México se pagan 5 916 MXP de más.
4. Si se solicita el crédito en México se pagan 600 USD de más.
5. El porcentaje de diferencia en pesos y en dólares es -5.5556% desde el punto de vista del extranjero. En cambio, tomando como base a México, el porcentaje de diferencia es 5.8824%.

$$\text{Porcentaje de diferencia} = \left[\frac{10\,200.00}{10\,800.00} - 1 \times 100 \right] = -5.5556\%$$

$$\text{Porcentaje de diferencia} = \left[\frac{10\,800.00}{10\,200.00} - 1 \times 100 \right] = 5.8824\%$$

6. El porcentaje de devaluación de la moneda es 5.8824% para que dé igual solicitar crédito en México o en el extranjero.

$$\text{Porcentaje de devaluación} = \left[\frac{1 + 0.08}{1 + 0.02} - 1 \times 100 \right] = 5.8824\%$$

Como se puede apreciar resulta más atractivo solicitar crédito en el extranjero que en México, siempre y cuando en el tipo de cambio peso/dólar no se observe una variación.

Escenario 2. Dada una tasa de interés en dólares de 2%, una tasa de interés en pesos de 8% y una expectativa de depreciación de 10% del tipo de cambio, cuando el tipo de cambio es de 9.86 pesos por dólar, ¿cuál sería la recomendación?

Solicitar 98 600.00 pesos a la tasa de 8% (TIIE + 2 puntos), se traduce en pagar por intereses 7,888.00 pesos en el año. Si como alternativa se elige solicitar los 10 000.00 dólares a la tasa de 2% (LIBOR + 1 punto) significa pagar un interés de 200 dólares en el año.

Para poder evaluar la ventaja o desventaja que tienen las tasas de interés en pesos y en dólares es necesario convertir el crédito en dólares junto con los intereses a pesos, como se puede apreciar en el escenario 2.

Escenario 2

Supuestos del escenario 2:

Se pronostica una depreciación del tipo de cambio de 10%

DATOS

Crédito (USD)

10,000.00

Tasa LIBOR

2.0%

Tasa TIIE

8.0%

Tipo de cambio

10.846

Variación del tipo de cambio

10.0%

Concepto	En el extranjero	Tipo de cambio	En México
Crédito	10 000 USD	9.86	$10\,000 \times 9.86 = 98\,600 \text{ mxp}$
Tasa de interés	2%		8%
Costo	$10\,000 \times 0.02 = 200 \text{ USD}$		$98\,600 \times 0.08 = 7\,888 \text{ MXP}$
Costo total	$10\,000 + 200 = 10\,200 \text{ USD}$		$98\,600 + 7\,888 = 106\,488 \text{ MXP}$
Conversión o equivalente	$10\,200 \times 10.846 = 110\,629.20 \text{ MXP}$	$9.86 \times 1.10 = 10.846$	$106\,488 / 10.846 = 9\,818.18 \text{ USD}$

En el ejercicio planteado si se convierte el crédito y los intereses pagados al tipo de cambio de 10.8460 (en el cual se considera una depreciación de 10%, al final del año), entonces se obtendrá lo siguiente:

$$\begin{aligned}\text{Diferencia en dólares} &= 10\,200 - 9\,818.18 = 381.82 \text{ USD} \\ \text{Diferencia en pesos} &= 110\,629.20 - 106\,488 = 4\,141.20 \text{ MXP}\end{aligned}$$

1. Si se solicita el crédito en el extranjero se pagan 4 141.20 MXP de más.
2. Si se solicita el crédito en el extranjero se pagan 381.82 USD de más.
3. Si se solicita el crédito en México se pagan 4 141.20 MXP de menos.
4. Si se solicita el crédito en México se pagan 381.82 USD de menos.
5. El porcentaje de diferencia en pesos y en dólares es 3.8889% desde el punto de vista del extranjero. En cambio, si se toma como base a México el porcentaje de diferencia es -3.7433%.

$$\text{Porcentaje de diferencia} = \left[\frac{10\,200.00}{9\,818.18} - 1 \times 100 \right] = -3.8889\%$$

$$\text{Porcentaje de diferencia} = \left[\frac{9\,818.18}{10\,200.00} - 1 \times 100 \right] = -3.7433\%$$

6. El porcentaje de devaluación de la moneda es 5.8824% para que dé igual solicitar crédito en México o en el extranjero.

$$\text{Porcentaje de devaluación} = \left[\frac{1 + 0.08}{1 + 0.02} - 1 \times 100 \right] = -5.8824\%$$

En este caso resulta más atractivo solicitar crédito en México que en el extranjero, debido esencialmente a la depreciación de 10% observada en el tipo de cambio peso/dólar.

Escenario 3. Dada una tasa de interés en dólares de 2% y una tasa en pesos de 8% y una expectativa de apreciación de 15% del tipo de cambio, cuando el tipo de cambio es de 9.86 pesos por dólar, ¿cuál sería la recomendación?

Solicitar 98 600.00 pesos a la tasa de 8% (TIIE + 2 puntos), se traduce en pagar por intereses 7 888.00 pesos en el año. Si como alternativa se elige solicitar los 10 000.00 dólares a la tasa de 2% (LIBOR + 1 punto) significa pagar un interés de 200 dólares en el año.

Para poder evaluar la ventaja o desventaja que tienen las tasas de interés en pesos y en dólares, es necesario convertir el crédito en dólares junto con los intereses a pesos como se puede apreciar en el escenario 3.

Escenario 3

Supuestos del escenario 3:

Se pronostica una apreciación del tipo de cambio de 15%

DATOS

Crédito (USD)

10 000.00

Tasa LIBOR

2.0%

Tasa TIIE

8.0%

Tipo de cambio

8.381

Variación del tipo de cambio

15.0%

Concepto	Estados Unidos	Tipo de cambio	México
Crédito	10 000 USD	9.86	$10\,000 \times 9.86 = 98\,600$
Tasa de interés	2%		8%
Costo	$10\,000 \times 0.02 = 200$ USD		$98\,600 \times 0.08 = 7\,888$ MXP
Costo total	$10\,000 + 200 = 10\,200$ USD		$98\,600 + 7,888 = 106\,488$ MXP
Conversión o equivalente	$10\,200 \times 8.381 = 85\,486.20$ MXP	$9.86 \times (1 - 0.15) = 8.381$	$106\,488 / 8.381 = 12\,705.88$ USD

En el ejercicio planteado si se convierte el crédito y los intereses pagados al tipo de cambio de 8.3810 (en el cual se considera una apreciación de 15%, al final del año), entonces se obtendrá lo siguiente:

1. Si se solicita el crédito en el extranjero se pagan 21,001.80 MXP de menos.
2. Si se solicita el crédito en el extranjero se pagan 2,505.88 USD de menos.
3. Si se solicita el crédito en México se pagan 21,001.80 MXP de más.
4. Si se solicita el crédito en México se pagan 2,505.88 USD de más.
5. El porcentaje de diferencia en pesos y en dólares es -19.7179% desde el punto de vista de EUA. En cambio si se toma como base México, el porcentaje de diferencia en pesos y en dólares es 24.5607%.

$$\text{Porcentaje de diferencia} = \left[\frac{10\,200.00}{12\,705.20} - 1 \right] \times 100 = 19.719\%$$

$$\text{Porcentaje de diferencia} = \left[\frac{12\,705.20}{10\,200.00} - 1 \right] \times 100 = 24.5607\%$$

6. El porcentaje de devaluación de la moneda es 5.8824% para que dé igual solicitar crédito en México o en el extranjero.

$$\text{Porcentaje de devaluación} = \left[\frac{1 + 0.08}{1 + 0.02} - 1 \right] \times 100 = -5.8824\%$$

En este caso resulta más atractivo solicitar crédito en el extranjero que en México, debido esencialmente a la apreciación de 15% observada en el tipo de cambio peso/dólar.

Los escenarios presentados anteriormente se pueden resumir en el cuadro 2.9.

Cuadro 2.9

Costos del crédito en dólares y en pesos, escenario	EUA		MÉXICO	
	Pesos	Dólares	Pesos	Dólares
Apreciación del peso ante el dólar	(21 001.80)	(2 505.88)	21 001.80	2 505.88
Estabilidad del peso ante el dólar	(5,916)	(600)	5,916	600
Depreciación del peso ante el dólar	4 141.20	381.82	(4 141.20)	(381.82)

Conclusiones

Los factores que determinan la decisión de solicitar crédito en moneda extranjera o moneda nacional son básicamente los siguientes:

1. Costo del crédito, el cual se expresa en tasas de interés de los diferentes países donde se solicita el crédito.
2. Tipo de cambio de la moneda donde se solicita el crédito.⁶
3. Pronóstico de devaluación de la moneda en la que se realiza la inversión. Es importante mencionar que la aplicación en el ámbito financiero de las diversas técnicas de pronóstico, sean cualitativas o cuantitativas, presentan un alto grado de error. Sin embargo, si el mismo comportamiento de los mercados de dinero, divisas, capitales, coberturas y derivados nos marca la pauta acerca de la presencia futura de fenómenos o situaciones generales y específicas, por la simple y sencilla razón de que los mercados financieros reflejan la convergencia de expectativas futuras de los inversionistas y estrategias financieras. Por lo antes comentado, el comportamiento de los diferentes mercados financieros se convierte en un importante medio de pronóstico de situaciones económicas, financieras y políticas. El motivo justificado es que los mercados financieros se adelantan, anticipan o descuentan el futuro.

Implícitamente el comportamiento de los mercados financieros pronostica el futuro de: a) la tasa de interés, b) el tipo de cambio, c) la inflación, d) la actividad económica, e) la política fiscal, f) la política monetaria, g) la situación de los negocios, h) la complejidad o tranquilidad sociopolítica. Veamos el siguiente ejemplo.

Pronóstico de la cotización peso/dólar vía los mercados financieros

Es previsible una estabilidad en el tipo de cambio del peso contra el dólar cuando el comportamiento de los diversos mercados financieros presenta el cuadro siguiente:

Mercado	Comportamiento
Dinero:	• Bajan las tasas
Divisas:	• Menor demanda sobre divisas
Capitales:	• Se reevalúan los precios accionarios
Coberturas:	• Disminuyen los costos de cobertura
Derivados:	• Incrementan su prima

Resulta altamente recomendable hacer un minucioso seguimiento diario del comportamiento de los mercados financieros, otorgando especial énfasis al análisis de las fluctuaciones significativas

⁶ Es indispensable precisar que en este punto se debe considerar la “pérdida de entrada y la pérdida de salida” del Mercado Cambiario; es decir en qué precio compró la moneda (es una regla que siempre se compra más caro) y en qué precio vendió la moneda (es una regla que se vende más barato de lo que se compró).

que con frecuencia se presentan en alguno de los mercados, porque esa variación puede ser la señal inicial de la futura ocurrencia de algún evento(s) importante(s).

Así, cuando el costo del crédito en diferentes países esté muy cercano o idéntico, entonces es conveniente orientarse por solicitar crédito en el país que presente una economía más estable, ya que ello se reflejara en la tasa de interés

El factor que hace atractiva una solicitud de crédito, en moneda nacional o extranjera, son las tasas de interés y la posibilidad de la devaluación de la moneda.

Entre México y el extranjero se aprecia que el costo del dinero es más recomendable en dólares, sólo en el caso de que la paridad del tipo de cambio no sufra cambios sustanciales y sean pequeños y exista el diferencial de tasa de interés.

A partir de lo anterior, se desprende que para las empresas resulta más atractivo recurrir al crédito externo, porque es mucho más barato —alrededor de cuatro veces—, que al interno, cuando éste se consigue. Desde luego que el crédito en moneda extranjera, cuando se tiene acceso a estas fuentes de financiamiento, implica asumir, entre otros, el llamado riesgo cambiario, en especial en las empresas no exportadoras. Sin embargo, aun estas últimas podrían recurrir a los diferentes instrumentos de cobertura para reducir dicho riesgo (véase “El costo para las MyPES por no cubrirse ante una devaluación del tipo de cambio”).⁷

⁷ Morales Castro, Arturo, “El costo para las MyPE’s por no cubrirse ante una devaluación del Tipo de cambio”, en *Administración Hoy*, Núm. 104, diciembre de 2002.

Glosario

Apreciación. En un sentido estrictamente monetario, aumento del valor de una moneda en comparación con otras.

Cobertura. Operación que tiene por objeto eliminar o reducir significativamente el riesgo del tipo de cambio, de interés o de mercado resultante de las operaciones efectuadas.

Contrato de futuro. Contrato en el que se establece un compromiso de compra o venta de una cierta cantidad de mercancía, divisa o título valor a un precio determinado en el momento futuro. En este tipo de contratos la entrega física de la mercancía es inusual, ya que se liquida únicamente la pérdida o ganancia obtenida por la fluctuación de los precios.

Crédito. Contrato por el cual una persona física o jurídica obtiene temporalmente una cantidad de dinero de otra a cambio de una remuneración en forma de intereses. Se distingue del préstamo en que en éste sólo se puede disponer de una cantidad fija, mientras que en el crédito se establece un máximo pudiendo utilizar el porcentaje que se desee.

Depreciación monetaria. Disminución de la cotización de una moneda con respecto a otra u otras. El término depreciación hace referencia al deterioro continuo de la moneda en un sistema de libre fluctuación, y la expresión devaluación, a una alteración del tipo de cambio por iniciativa de las autoridades.

Interés. Retribución que se paga o recibe por utilizar o prestar una cierta cantidad de dinero por un periodo de tiempo determinado. Se calcula como un porcentaje de la cantidad prestada, incluyendo, asimismo, el factor inflación y la rentabilidad esperada.

LIBOR. Tasa promedio de interés del mercado interbancario de Londres (del inglés, *London Interbank Offered Rate*). Sirve como base para establecer el tipo de interés de créditos y empréstitos internacionales de tipo variable.

Mercado financiero. Se utiliza en un sentido general para referirse a cualquier mercado organizado en el que se negocien instrumentos financieros de todo tipo, tanto deuda como acciones.

Mercado de futuros. Mercado organizado donde se contratan futuros sobre mercancías, divisas y sobre tipos de interés principalmente. Sus características básicas son las siguientes: a) está normalizado, en él se negocia a través de un organismo intermediario (Cámara de Compensación); b) su objetivo es proporcionar liquidez y seguridad, por lo que pocas veces se llega a la entrega física del bien; c) existe la posibilidad de abandonar antes del vencimiento del contrato; d) es un mercado transparente que ofrece información diaria de los precios; y e) las pérdidas y ganancias se realizan diariamente y a la anulación o a la expiración del contrato.

Moneda depreciada. Moneda que ha perdido valor respecto al resto de monedas que cotizan en el mercado de divisas. Puede ser debido a causas muy diversas: elevadas tasas de inflación en el país de dicha moneda, déficit de la balanza de pagos, problemas políticos, etcétera.

Riesgo. En el ámbito financiero se define de la siguiente manera: 1) la incertidumbre relativa al resultado futuro, 2) la posibilidad de un resultado negativo, 3) la parte inesperada del rendimiento, 4) sorpresa o acontecimiento inesperado de invertir en un activo, 5) la parte no anticipada del rendimiento, 6) aquella porción que resulta de las sorpresas de cualquier inversión,

7) variabilidad total de los rendimientos de una empresa, 8) probabilidad de que ocurra algún evento desfavorable, 9) posibilidad de obtener resultados desfavorables, 10) valor final de la operación cuando no coincida exactamente con lo esperado, 11) es la incertidumbre que importa, porque incide en el bienestar de la gente, 12) probabilidad de lograr rendimientos más bajos que los esperados, 13) incertidumbre acerca de la rentabilidad de los títulos, 14) posibilidad de que los rendimientos futuros reales se desvíen de los rendimientos esperados, 15) posibilidad financiera de pérdida, 16) La posibilidad de enfrentar una pérdida financiera, 17) la variabilidad de los rendimientos relacionados con un activo específico, 18) probabilidad de que ocurra un resultado distinto al esperado, 19) grado de variabilidad de los resultados posibles en una inversión dada.

Tasa de devaluación. Es la medida de la pérdida de valor de la unidad monetaria nacional frente a otra moneda extranjera.

Tipo de cambio. Unidades de la divisa de un país que hay que entregar para obtener una unidad de la divisa de otro país.

CAPÍTULO 3

Clasificación del crédito

■ ¡Dinero y crédito! Dos cosas raras. Se tiene necesidad del dinero, especialmente cuando no se tiene crédito, y se tiene crédito cuando no se necesita dinero.

M. G. Shapir

Objetivos

Al finalizar el estudio de este capítulo el estudiante, lector, alumno participante:

1. Conocerá el significado de los créditos desde distintos puntos de vista.
2. Aprenderá los diversos tipos de créditos que existen.
3. Distinguirá las características y los usos que se le puede dar a cada tipo de crédito.

Clasificación del crédito

Existen diversos criterios para clasificar el crédito, y es precisamente por eso que podrán existir diferentes clasificaciones, según los juicios que se empleen para agrupar los diferentes créditos empleados en el ámbito de los negocios y la economía. A continuación, se presenta una clasificación general:

Clasificación del crédito

- 1.1. Crédito al detallista
- 1.2. Crédito de préstamos individuales
- 1.3. Crédito mercantil a corto plazo
 - El descuento
 - Apertura de crédito
 - Préstamos directos
 - Préstamos personales
 - Créditos para obtener bienes de consumo duradero
 - Tarjetas de crédito
 - Créditos documentarios
 - Anticipos sobre mercancías y títulos
 - El reporto
 - La carta de crédito
- 1.4. Crédito comercial bancario
- 1.5. Crédito industrial a mediano plazo
 - Crédito de habilitación o avío
 - Créditos refaccionarios
 - El factoraje
- 1.6. Crédito a largo plazo
 - Crédito no específico
 - Crédito hipotecario
 - Créditos para la vivienda familiar
 - Créditos para la vivienda de interés social
- 1.7. Crédito de inversiones
- 1.8. Crédito del mercado abierto
- 1.9. Crédito agrícola
- 1.10. Crédito de exportación
 - Crédito al detallista
 - Crédito al detallista en abonos
 - Préstamos personales
 - Crédito mercantil
 - Crédito comercial
 - Crédito comercial o documentario
 - Crédito con garantía real
 - Crédito comercial bancario
 - Préstamos a corto plazo con garantía

- Préstamos a corto plazo sin garantía prendaria
- Crédito industrial
- Crédito de inversión
- Crédito del mercado abierto
- Crédito agrícola
- Crédito público (gubernamental)
- Crédito de exportación
- Crédito a corto plazo
- Crédito a la producción
- Crédito a largo plazo
- Crédito al consumo
- Crédito, apertura de
- Crédito *back to back*
- Crédito de habilitación o avío
- Crédito del proveedor
- Crédito diferido
- Crédito documentario
- Crédito hipotecario industrial
- Crédito lombardo o tasa lombarda
- Crédito piramidado
- Crédito por aval
- Crédito privado
- Crédito público
- Crédito puente para vivienda
- Crédito simple y crédito en cuenta corriente
- Crédito *stand by*
- Crédito refaccionario

Introducción

Una operación de crédito se caracteriza por la participación de dos partes, donde una esperará cierto tiempo a que la otra cumpla con la ejecución de la obligación contraída, por ello debe existir la confianza, que es el aspecto fundamental para otorgar un crédito.

El otorgamiento de un crédito es una operación de préstamo de recursos financieros por confianza y análisis a un sujeto y a una empresa disponibles contra una promesa de pago. Otorgar un crédito significa adelantar fondos, o bien, conceder un plazo para recibir un pago exigible. Desde el punto de vista jurídico, el crédito puede considerarse como un préstamo o como una venta a plazos. En la práctica, la operación de crédito se formaliza, ya sea por un movimiento de fondos o por el otorgamiento de una firma. Se clasifica de acuerdo con el sujeto, que puede ser privado o público; el destino, que puede ser para la producción, para el consumo o personal; y el plazo, que puede ser corto, mediano o largo.

La espera, que conlleva una pérdida de oportunidad y riesgo para el acreedor, explica la existencia del pago de intereses en las operaciones crediticias.

Existe una operación de crédito, por ejemplo, en el caso de la venta de bienes con el pago diferido; es decir, se realiza una operación a crédito (plazos), en la cual se entrega en el momento un bien contra una suma de dinero que se recibirá en el futuro. También existe crédito, cuando se hace un préstamo, en el que se entrega una suma de dinero contra el futuro pago, el cual será incrementado por el interés.

Clasificación del crédito

Las operaciones de crédito se clasifican normalmente siguiendo los siguientes criterios: su destino; las garantías que se otorgan para su obtención; la personalidad del prestatario y, finalmente, su duración.

Por su destino

Un crédito se otorga a la producción o para el consumo. El primero permite financiar las inversiones productivas y proporciona a los empresarios recursos para el capital de trabajo, para las inversiones en maquinaria y equipo, lo cual ayuda a la producción de bienes y servicios. También se puede clasificar el crédito a la producción de acuerdo con el rubro específico de su aplicación, como puede ser la agricultura, la pesca, el comercio, la industria, el transporte, la construcción, etc. En el caso de los créditos para el consumo, son préstamos hechos a individuos que los ocupan para adquirir bienes. Asimismo, se puede clasificar el crédito al consumo de acuerdo con el campo específico de su aplicación: de consumo inmediato y de bienes de consumo duradero, por ejemplo, un crédito hipotecario.

Por las garantías otorgadas

Se distingue el crédito con garantía real, que pudiera ser uno de los bienes del deudor, y el crédito con garantía personal, el cual es avalado/asegurado por el conjunto del patrimonio del prestatario, sin afectar ningún bien en especial.

Por su duración

Según el tiempo, pueden distinguirse los créditos a corto, mediano y largo plazos. Sin que exista una limitación precisa en cada uno, la distinción esencial reside en la función económica que van a desempeñar. Así, el crédito a corto plazo (generalmente a no más de un año) incrementa el capital circulante o de trabajo de las empresas comerciales, industriales y de servicios, ayudándolas a pagar salarios y adquirir materias primas, en espera de ingresos provenientes de sus ventas.

El crédito a mediano plazo se emplea para el desarrollo de los medios de producción o para financiar un proyecto/proceso/producto cuyo ciclo es mayor de un año.

El crédito a largo plazo permitirá la adquisición de activos fijos a las empresas, ya sea maquinaria, equipo e inmuebles.

Según Robert H. Cole, los créditos se clasifican de la siguiente manera:

Crédito al consumidor:

Mercancía (al consumidor)

- Revolvente
- A plazos
- Cuenta corriente

Servicio

- Cuenta corriente
- Revolvente
- A plazos

Efectivo (bancos, compañías financieras, etcétera)

- Pagos convencionales a plazos
- Otros tipos de pago a plazos
- Un solo pago

Crédito a los negocios

- Mercancías y servicios (comercial o mercantil)
- Efectivo (financiero) (bancos, compañías financieras, factores, compañías de seguros, etcétera)
 - Préstamos a largo plazo
 - Préstamos a plazo intermedio
 - Préstamos a corto plazo
- Crédito público (federal, estatal, y otras unidades del gobierno)

Diferentes tipos de crédito

Crédito al detallista

Se usa la frase “crédito al detallista” para definir el crédito que se otorga a los consumidores para la compra de bienes y servicios.

El crédito al detallista se clasifica en dos clases: a) cuenta abierta y b) crédito a plazos. El primero es considerado crédito por conveniencia, en el cual los pagos, por lo general, se hacen mensualmente. El cobro de servicios rara vez se efectúa sobre cuentas abiertas. El segundo, se caracteriza porque los pagos parciales se hacen a intervalos establecidos que varían entre semanas, quincenas o meses, y se establecen según las necesidades de los clientes y quienes otorgan los créditos. En este tipo de crédito, además del cobro principal, se agrega un costo por el servicio o interés, o aún, por ambos.

Es probable que no se encuentren registros históricos detallados acerca de dichos créditos, pero podemos suponer, por ejemplo, a un tallador de piedra que entrega un hacha a un cazador a cambio de una promesa de pago.

Ettinger y Golieb consideran que el crédito al detallista apareció en América con las primeras tiendas coloniales, donde el tendero daba crédito a los agricultores hasta que la siguiente cosecha se levantaba.

Actualmente, las tiendas departamentales compiten por establecer cuentas corrientes para atraer clientes, tal es el caso de empresas como Wal-Mart, Coppel, Sears, etc. Así también, las tarjetas

de crédito expedidas por los bancos habilitan a los tenedores para comprar automóviles, boletos de transporte, renta de autos, renta de habitaciones de hotel, consumos en restaurantes, clubes, etcétera.

El crédito al detallista en abonos

Se refiere al plan de abonos mediante el cual un comerciante menudista vende sus mercancías y cobra los reembolsos parciales en plazos fijos. Se considera que los primeros negocios que desarrollaron este mecanismo fueron las empresas estadounidenses.

La importancia del crédito al detallista se refleja en el aumento de las ventas, pues cuando las personas no tienen dinero en el momento que desean hacer compras, se les otorgan créditos, lo cual permite al comerciante incrementar el volumen de sus ventas. A veces por enfocarse únicamente en ello, puede ofrecer plazos que probablemente no le produzcan utilidades, por lo cual debe analizar el costo y el beneficio marginal que reflejen esas condiciones.

El descuento

El descuento es una operación que se lleva a cabo en instituciones bancarias cuando se adquieren pagarés o letras de cambio, de cuyo valor nominal se descuenta el equivalente a los intereses que generaría el papel entre su fecha de emisión y la fecha de vencimiento.

En el ámbito de la mercadotecnia, el descuento es la reducción de un porcentaje, que se aplica al precio de un bien o servicio y se usa para ofrecer los productos excedentes o de baja demanda a un precio menor al anunciado, con el fin de aumentar las ventas o reducir el inventario y los costos de almacenaje que éstos generan.

Apertura de crédito (*credit open*)

La apertura de crédito es la operación activa por medio de la cual, el banco se compromete con un cliente a otorgar anticipos en una línea de crédito. El acuerdo inicia casi siempre con una promesa verbal, que puede ser confirmada en un documento bancario. El crédito confirmado producirá, generalmente, el pago de una comisión por parte del cliente.

Préstamo directo (crédito quirografario)

Los préstamos directos son considerados como la operación clásica del crédito bancario, ya que para su otorgamiento se exige como garantía aquella que ofrece el sujeto como persona; es por ello que también se les conoce como “créditos quirografarios”.

El crédito directo es otorgado al cliente sin la necesidad de averiguar sus antecedentes financieros, debido a que normalmente es cliente frecuente de la empresa crediticia y no requiere de una investigación previa.

Préstamos personales

Es el tipo de crédito en el cual la firma del acreditado es la garantía.

Es la cantidad de dinero que un banco presta a una persona física, sin garantía determinada y a corto plazo, para un propósito específico.

Entre sus antecedentes, se encuentra el que se describe a continuación. J. Andrew Painter, vicepresidente del National City Bank de Nueva York, cita la copia de un préstamo hecho en 1229¹. La traducción del documento, que asevera la transacción y que ocurrió en Inglaterra, dice:

Thomas Godesire debe a Joseph de Kent 30 chelines, la mitad se vence en día de San Miguel del año de gracia de 1229 [29 de septiembre, día de pago de una venta trimestral en la Vieja Inglaterra], y la otra mitad el día de San Martín [11 de noviembre, día de fiesta], quedando a manera de fiadores Andreas de Middelgot e Ingram Tallur.²

En estos créditos, el proceso para fijar la cuantía de la tasa de interés depende de los participantes, debido a que cada uno posee un riesgo específico en el pago del crédito otorgado.

Por ejemplo, en India en la era de antes de Cristo, “El Código hindú de Manú, que data del año 2300 a. C., establece el 2% mensual como un tipo de interés justo sobre dinero prestado. El 2% mensual, en un simple interés anual, es el 24% por año”.³

En el caso de México, para cuantificar el costo que se paga actualmente por un crédito, se usa el Costo Anual Total (CAT), en el que se incluye, además de los intereses, todos los gastos que se hacen por el uso del crédito. Lo anterior representa una medida del costo de financiamiento que sirve para fines de información y comparación, la cual incluye todos los costos que repercuten en los clientes. Se presenta como porcentaje anual.

Con el valor del CAT es posible comparar el costo financiero de créditos de diferentes periodos, ya que los homologa, por lo que resulta fácil comparar y elegir un plan de crédito con el menor costo financiero.

En la página electrónica de la Procuraduría Federal del Consumidor (Profeco), en el apartado referente a la compra de productos electrodomésticos, se menciona lo que debe incluirse en el cálculo del CAT, cuyos factores son los siguientes:

- El precio de contado más el impuesto al valor agregado, (IVA).
- Enganche (en caso de haber).
- Número de pagos.
- Monto de los pagos fijos.
- Periodicidad de los pagos.

¹ De un informe enviado ante la Installment Credit Clinic, New York State Bankers Association, Syracuse, Nueva York, 5 de octubre de 1953.

² Ettinger Richard, P. y Golieb, David E., *Crédito y cobranzas*, México, CECSA, 1998, p. 50.

³ Ettinger y Golieb, *op. cit.*, p. 50.

Créditos personales para obtener bienes de consumo duradero

Crédito para la adquisición de bienes de consumo duradero es el esquema de financiamiento que se usa para comprar un bien o servicio de uso personal en plazos determinados. Con éste se pueden adquirir televisiones, estufas, computadoras, refrigeradores, ropa, calzado, etc. El costo se cubre durante un periodo determinado (6 o 12 meses), mediante pagos fijos (semanales, quincenales o mensuales), y a veces incluye un enganche.

Quienes lo ofrecen, en primer lugar, son las tiendas departamentales, por medio de una tarjeta o con sus propios programas de crédito. También, los bancos con sus tarjetas se suman a esta oferta.

Tarjetas de crédito

Es un instrumento financiero a través del cual una institución financiera, que funge como emisor de la tarjeta, concede a su cliente una línea de crédito revolviente con un importe determinado, conocido como límite de crédito. Mediante un contrato, la institución establece las condiciones bajo las cuales otorga el crédito al cliente, y la forma en que éste deberá pagar a dicha institución sus adeudos.

La tarjeta de crédito es un medio de pago sin uso de efectivo, con un financiamiento automático, generalmente, a 30 días.

Crédito documentario (*letter of credit*)

El crédito documentario es una operación bancaria en virtud de la cual un banco, por orden de su cliente, pone a disposición de una tercera persona (situada en un país distinto y utilizando los servicios de otro banco), una determinada cantidad de dinero, que le será entregada a cambio de ciertos documentos estipulados por el ordenante.

Este crédito funge como el convenio mediante el cual un banco actúa a petición de las instrucciones de su cliente (el ordenante):

1. Se obliga a efectuar el pago a un beneficiario o a aceptar las letras de cambio (giros) que libre.
2. Autoriza a otro banco a efectuar dicho pago o a aceptar y pagar tales letras de cambio (giros).
3. Autoriza a otro banco a negociar contra los documentos exigidos, siempre y cuando se hayan cumplido los términos y condiciones del crédito.

Sujetos que intervienen en un crédito documentario

1. **Ordenante:** es el comprador de la mercancía, quien solicita la apertura del crédito documentario, e instruye al banco emisor sobre las condiciones para llevarlo a cabo. Está obligado a reembolsar cuantas cantidades o gastos haya anticipado el banco.

2. **Banco emisor:** es el banco responsable de abrir el crédito documentario al beneficiario; en este caso, actúa de acuerdo con las instrucciones del ordenante.
3. **Beneficiario:** es el vendedor de la mercancía, y el que tiene el derecho de cobro, en función del cumplimiento de las condiciones impuestas en el crédito.
4. **Banco corresponsal:** según la responsabilidad que se le asigne, se llamará banco pagador, si debe entregarle dinero al beneficiario contra el cumplimiento de sus obligaciones (pago a la vista); banco negociador, si estuviera encargado de descontar letras al beneficiario contra el cumplimiento de sus obligaciones (pago diferido); banco aceptador, si admite las letras del beneficiario para pagárselas al vencimiento; y banco avisador, si sólo notifica al beneficiario de la apertura del crédito.

Crédito comercial o documentario (*letter of credit*)

Ocurre cuando una institución financiera contrae el compromiso de garantizar el pago de una transacción comercial al vendedor, a cuenta del solicitante del crédito (comprador); cubre el importe correspondiente a embarques o entregas de mercancías, siempre que los documentos relativos se apeguen estricta y literalmente a las condiciones estipuladas y estén dentro de la vigencia del crédito. Los créditos pueden ser para exportación o para transacciones domésticas.

Anticipo sobre mercancías y títulos

Una institución de crédito puede recibir mercancías y títulos y pagar un anticipo al dueño; en ese sentido, la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito en su artículo 46 menciona que: en todo caso de anticipo sobre títulos o valores, de prenda sobre ellos, las organizaciones auxiliares del crédito podrán efectuar la venta de los títulos, bienes o mercancías, en los casos que proceda de conformidad con la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, conservando en su poder la parte del precio que cubra las responsabilidades del deudor, que podrán aplicar en compensación de su crédito y guardará a disposición de aquél, el sobrante que pueda existir, así de esta manera se constituye la garantía.

El reporto

Se refiere a la celebración de un contrato, en el que el reportado entrega al reportador una cantidad de títulos-valor a cambio de un precio convenido más una comisión, con el compromiso de que al vencimiento del contrato, el reportador devolverá una cantidad igual de títulos-valor de la misma especie y características, aun cuando físicamente sean distintos.

Esta operación tiene semejanza con un préstamo prendario con garantía de títulos-valor; sin embargo, en el reporto, el reportador recibe los títulos en propiedad y no sólo como garantía, debido a que durante la vigencia del contrato puede disponer de ellos libremente.

Carta de crédito

La carta de crédito es la promesa dada por un banco emisor, quien, por instrucciones de su cliente (ordenante), paga determinada suma de dinero a una persona o empresa (beneficiarios), a través de alguno de sus corresponsales (banco notificador), siempre y cuando se cumplan ciertos requisitos, entre los cuales, por regla general, se encuentra la entrega de documentos en una fecha determinada.

Asimismo, se trata de una orden condicionada de pago, mediante la cual un banco emisor, por cuenta de un ordenante, se compromete a pagar a un beneficiario, en forma directa o a través de un banco corresponsal, contra la presentación de ciertos documentos que certifiquen la venta, embarque, calidad, cantidad y demás condiciones de la mercancía o del servicio adquirido. Existen varios tipos de carta de crédito:

- Carta de crédito comercial.
- Carta de crédito *stand by*.
- Carta de crédito de importación.
- Carta de crédito de exportación.
- Carta de crédito nacional.

Crédito comercial bancario

Las instituciones bancarias pueden adelantar fondos a las empresas, con base en las pólizas, documentos negociables o el descuento de los acreditados. Cuando una empresa solicita un crédito a un banco, debe proporcionar las garantías necesarias para asegurar que sí cumplirá con el pago; entre las garantías se incluyen las cuentas por cobrar de los clientes.

En estos créditos, los bancos realizan una investigación exhaustiva y, generalmente, son más conservadores al otorgar crédito a los solicitantes.

Crédito de habilitación o avío (*asset loan*)

Este crédito es utilizado principalmente para la adquisición de activos circulantes; está destinado a los giros de agricultura, ganadería, industria o servicios. Se usa principalmente para los pagos de nómina, gastos de distribución, la compra de alimentos para ganado, semillas, abono, fertilizantes, materias primas y materiales para la producción.

El análisis de este crédito se basa en los estados financieros de la empresa o persona que solicita, acompañados de un programa de producción, del cual se desprende el conocimiento de los ciclos de producción, inventarios en materia prima y productos terminados, operación con proveedores, integración de costos y calendarios de ventas; todo es importante para determinar el monto del crédito, la periodicidad, la apertura de nuevas líneas, los volúmenes para cubrir las necesidades básicas de los clientes.

El contrato debe especificar, además de lo anterior, los bienes que son ofrecidos en garantía: tablas y calendarios de amortización, así como los generados de pago, como son las utilidades y la recuperación del activo circulante, para asegurar que se pagará al banco.

Créditos refaccionarios (*capital asset loans*)

Préstamo específico destinado a la adquisición de activos fijos. En el caso de la actividad agropecuaria se pueden destinar los recursos del crédito para la adquisición de aperos, animales de trabajo y ganado; en el caso de la industria, para la adquisición de bienes de capital, maquinaria o equipo, incluso para ampliaciones o modificaciones de las áreas de trabajo y almacenamiento.

En estos créditos, los intereses se pactan previamente y se requiere presentar un proyecto de inversión que contemple tres aspectos fundamentales:

- Los beneficios de la inversión.
- Un estudio de viabilidad del mercado, que incluya las cotizaciones para la compra.
- Un plan de amortizaciones, basado en los pagos mensuales con las utilidades de la empresa. Normalmente este tipo de crédito es a largo plazo, es decir, hasta 15 años dependiendo del monto global del crédito, de su destino y del proyecto de inversión.

Factoraje

Es la operación de descuento que algunas instituciones realizan para adquirir la propiedad absoluta de los documentos de cuentas por cobrar, y en la cual cobran un interés y comisiones sobre el valor nominal de los títulos. Cuando una empresa factoriza sus cuentas por cobrar equivale a venderlas.

Crédito a largo plazo (*long-term credit*)

El financiamiento a largo plazo permite la sustitución de los créditos que se encuentran próximos a vencer, cuando los fondos disponibles de la empresa no son suficientes para cubrirlos, además modifica los pasivos de largo plazo en obligaciones y mejora la posición del capital de trabajo de la empresa.

Este tipo de crédito facilita la adquisición de otros negocios y el control de otras empresas, así como hacer mejoras a la planta y la compra de nuevo equipo, maquinaria, bienes inmuebles. Este crédito se concede a un plazo mayor de un año.

Crédito hipotecario industrial

Son créditos a largo y mediano plazos para apoyar al sector agropecuario e industrial en sus necesidades de financiamiento. Comúnmente se exige en garantía el bien inmueble, es decir, los terrenos, edificios, instalaciones, y la maquinaria, lo cual fija el monto del préstamo (50% del valor de las garantías). Si se desea aumentar el valor del crédito, se requiere presentar garantías adicionales principalmente inmobiliarias, por lo general propiedad del solicitante.

Es común que dichos créditos se documenten en un contrato donde se establecen las condiciones, a decir, los programas de descuentos, en función de la capacidad de pagos del solicitante: la tasa de interés; el procedimiento para el cálculo del pago mensual; el procedimiento para el pago adelantado del crédito; etcétera.

Crédito de inversión

Es el recurso que se otorga a través del ahorro que se capta de los valores en renta fija; su amortización es viable para proyectos a largo plazo destinados a la adquisición de activos fijos, infraestructura, consolidación de pasivos y obras que se documentan en bonos, pagarés de largo plazo, o cualquier otro documento de deuda a largo plazo que emita la empresa.

Cuando los fondos en un negocio no pueden ser proporcionados por los dueños, se buscan inversionistas externos. Y, normalmente, el capital que se obtiene se emplea en negocios permanentes o durante un tiempo considerable. Cuando se anticipa dinero a cambio de la promesa de reembolsarlo tardíamente, se considera un crédito de inversiones.

Los recursos que se obtienen para este tipo de créditos provienen de individuos y empresas con fondos suficientes, los cuales se esfuerzan, constantemente, por colocarlos donde produzcan un rendimiento mayor que el interés bancario. En el crédito de inversiones, el riesgo depende directamente de la ganancia de la empresa que usará los fondos. También, los bancos y fideicomisos son fuentes secundarias de crédito de inversiones. Los recursos, que testa una persona al morir, depositados para el beneficio de los herederos, constituyen el primer ejemplo de fondos que provienen de un fideicomiso para usarse como crédito de inversión.

También, aquellos que provienen de las pensiones, los bancos, las compañías de seguros e instituciones educativas y de caridad, se agrupan como crédito de inversiones.

Asimismo, es importante para el gerente de cualquier empresa familiarizarse con el funcionamiento de los créditos de inversiones, estudiando/analizando/considerando los aspectos de rendimiento y riesgo, a fin de invertir razonablemente sus fondos sobrantes para, quizás, expandirse.

Crédito del mercado abierto

Las empresas con calificación crediticia alta, cuando necesitan capital de trabajo, pueden ofrecer documentos, cuya vigencia expira en 3 o 6 meses. Las casas de documentos comerciales, algunas veces llamadas corredoras de documentos, actúan con este carácter entre la compañía que emite los documentos y el banco (u otra institución financiera) que los compre; en dicha transacción se pueden adquirir pagarés directamente y revenderlos. Este método de realizar operaciones financieras se llama crédito del mercado abierto. Estas casas no garantizan los pagarés, pero tienen cuidado de comprar o negociar con documentos emitidos por firmas con la más alta calificación crediticia.

En el mercado abierto, los bancos pueden invertir sus fondos excedentes en épocas en que no logran colocar sus recursos en créditos.

Crédito agrícola

El crédito agrícola se otorga a largo plazo para financiar compras de tierras de labranza y efectuar mejoras; y a corto plazo, para financiar la producción y compraventa de cosechas y ganado.

El primero también es una inversión crediticia; el segundo, una forma de préstamo bancario; sin embargo, el crédito agrícola es considerado como un crédito distinto porque sus efectos económicos difieren de los que ocasionan los créditos bancarios y de inversiones. A causa de su inestabilidad, el crédito agrícola resulta costoso si no se aprovecha absolutamente.

En México, durante varios años, Banrural otorgó distintos tipos de créditos para el sector agrícola.

Crédito de exportación

Los principios del crédito mercantil se aplican cuando se venden productos a clientes extranjeros; incluso, los procedimientos resultan diferentes, sobre todo su administración, debido a los tipos de cambio y la reglamentación legal en los contratos. Entonces, la técnica para extender crédito y efectuar la cobranza en el comercio de exportación implica una serie de elementos más compleja.

Costo anual total (CAT)

El CAT es la tasa de interés anual, que iguala a cero la suma del valor presente de los montos en una operación a crédito, y se representa conforme a la siguiente ecuación:

$$0 = F_0 + \frac{F_1}{(1 + \text{CAT})^{\frac{1}{p}}} + \frac{F_2}{(1 + \text{CAT})^{\frac{2}{p}}} + \frac{F_n}{(1 + \text{CAT})^{\frac{n}{p}}}$$

Donde:

F_0	=	Monto del crédito menos cargos, comisiones y gastos que el consumidor pague antes o al inicio de la vigencia del contrato.
F_k	=	Monto neto que pagará el consumidor al proveedor del crédito en el periodo k, donde $k = 1, 2, \dots, n$, como se establece en la tabla de amortización del crédito, y adquiere el valor de F_1, F_2 , etcétera.
n	=	Número total de periodos de pago a lo largo de la vida del crédito.
p	=	Número de periodos de pago considerados en un año, por ejemplo, $p = 12$ implica pagos mensuales; $p = 24$ implica que los pagos son quincenales, y $p = 52$ implica pagos semanales.
CAT	=	Costo anual total

En el caso de los créditos hipotecarios, el cálculo del costo financiero considera otros cargos como: gastos administrativos, seguros, comisiones, etc., los cuales se deben incluir en el cálculo del CAT.

En México, se publican en la página web de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, los valores de CAT de las empresas e instituciones financieras que otorgan créditos.

Crédito mercantil

El concepto “crédito mercantil” tiene varias acepciones, una de ellas: “es el excedente de productividad de un negocio en relación con los negocios similares. Su valuación se funda en el exceso de rendimiento, así como en el tiempo probable de su subsistencia. Un negocio en marcha, que ha formado y consolidado un crédito mercantil, no debe asignar a este valor alguno en su contabilidad, a

menos que haya realizado reembolsos para adquirirlo”.⁴ También se considera como crédito mercantil al concedido mutuamente entre comerciantes, industriales y proveedores, para facilitar las operaciones de compra y venta.

La utilidad primordial del crédito es facilitar el intercambio de mercancías del productor al consumidor; generalmente se usa el crédito por el periodo de tiempo en que el productor procesa las diferentes mercancías para obtener los productos y/o vender las mercancías. Las condiciones del crédito mercantil dependen de las condiciones de entrega; por ejemplo, en el caso de los alimentos generalmente los plazos son cortos en comparación con productos duraderos, como es el caso de la ropa. El uso del crédito mercantil en la historia queda registrado cuando los principales mercaderes del Renacimiento adquirían su riqueza en cuentas por cobrar así como en oro, pues las letras de cambio que llevaban inscritos los nombres de los grandes mercaderes eran usadas como moneda internacional; así también se usó en el comercio entre Inglaterra y América durante la Colonia, donde el pago entre comerciantes se hacía con letras de cambio y pagarés, los cuales eran usados como moneda corriente.

Crédito comercial (*loan*)

El crédito comercial es una forma común de financiación a corto plazo prácticamente en todos los negocios. Es la mayor fuente de fondos para las compañías pequeñas, debido a que los proveedores son, generalmente, más condescendientes en el otorgamiento de crédito que las instituciones financieras, porque confían a quien le otorgan el crédito, dado que la verificación que realizan es distinta a la de los bancos.

Crédito con garantía real

Es el crédito que se otorga con base en los bienes del acreditado. Se subdivide en:

- Pignoraticio: contrato en prenda
- Hipotecario: hipotecas.
- Fiduciario: contrato de fideicomiso.

Préstamos a corto plazo con garantía

La mayoría de préstamos a corto plazo hechos por bancos son asegurados por medio de garantías. Además de firmar un pagaré, el prestatario deposita algún activo que pueda ser fácilmente convertido en dinero; pueden ser las facturas de diversos activos o escrituras de bienes (inmuebles). El valor de la garantía generalmente excede el monto del préstamo; si el deudor es incapaz de cubrir el préstamo a su vencimiento, el prestamista es libre de vender la garantía y cobrar la deuda del producto de la venta.

⁴ Barandiarán, Rafael, *Diccionario de términos financieros*, México, Trillas, 1996, p. 57.

Préstamos a corto plazo sin garantía prendaria

Existen comerciantes que no tienen bienes que puedan ser empeñados o depositados en un banco, pero sí el suficiente carácter, capacidad y oportunidad de una operación comercial que justifique el préstamo de un banco u otra institución. Existen varios métodos que pueden usarse en los negocios para facilitarles la obtención de préstamos sin garantía, entre los cuales se encuentran, descuentos de documentos (letras de cambio o pagarés) como garantía, descuento con aval, etcétera.

Descuentos. El banco recibe las letras de cambio o pagarés de sus clientes y los liquida al poseedor con una tasa de descuento; es decir, el préstamo bancario es el descuento de letras de cambio o pagarés. Un empresario de gran solvencia puede pedir dinero prestado, exponiendo solamente una evidencia que satisfaga la buena condición de sus negocios y de su integridad moral.

Un pagaré firmado por un empresario es conocido como *pagaré sencillo*; mientras que un pagaré emitido por un comerciante a otro, y endosado posteriormente a un banco, se le conoce con el nombre de *pagaré con aval* o con *endoso*. En este caso, el préstamo se otorga considerando como garantía una operación comercial del acreditado.

Documentos con aval. Otra manera de otorgar un préstamo a corto plazo sin garantía es mediante un pagaré con un aval, con lo cual se asegura que si el acreditado no cumple el pago del crédito, se hace efectivo el pagaré.

Crédito industrial

Son los financiamientos que se otorgan a las empresas que se clasifican en el sector secundario de la economía; es decir, las empresas que se consideran del tipo industrial, porque sus productos son generalmente el resultado de la transformación de varias materias primas en un producto nuevo. De forma habitual, son programas específicos orientados a ese sector de empresas. Debido a su política económica en determinados periodos de tiempo, algunos países destinan este tipo de créditos a fomentar el desarrollo de la industria, canalizándolos hacia empresas de tipo industrial; con lo cual se percibe su efecto en la economía.

Crédito público (gubernamental)

El crédito público se refiere al empleado por el Estado y los gobiernos locales. Su importancia, especialmente la del gobierno federal, radica en su impacto sobre la economía.

El gobierno adquiere bienes a crédito como lo hacen los particulares, quienes piden préstamos para evitar el desembolso de efectivo, y además porque, en ocasiones, los presupuestos del gobierno tienen candados, por lo cual los recursos deben emplearse y sujetarse a las fechas programadas.

Los inversionistas en el crédito de un gobierno estable afrontan riesgos reducidos; dado que éste no perderá recursos y, por ende, pagará sus deudas.

Por otra parte, el Estado también requiere financiamiento, por lo que emite los bonos del gobierno federal, bonos estatales, certificados de la tesorería de la federación (Cetes), y certificados bursátiles, en la Bolsa de Valores.

También solicita crédito a organismos internacionales, como es el caso del Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial, por mencionar algunos.

En general, el gobierno actúa en dos sentidos en torno al crédito; por una parte, lo usa en la compra de bienes a particulares y, por otra, utiliza el dinero de otros bancos como crédito y emite instrumentos de deuda directamente en la Bolsa de Valores para financiar distintas actividades.

Crédito a corto plazo (*short-term credit*)

El financiamiento a corto plazo, por lo general, se usa para capital de explotación o de trabajo, ya que se necesita únicamente por una temporada; inclusive para la ejecución de alguna orden de trabajo, y en la compra de alguna partida de mercancías o materias primas a precios benéficos. Su eventualidad varía entre 30 días y un año.

Crédito a la producción

Es aquel que se utiliza para fomentar el desarrollo productivo. Se agrupa en créditos a la agricultura y a la ganadería, principalmente; puede generarse a cualquier plazo, pero el tiempo es determinado por la empresa que lo utiliza; por ejemplo, si se destina a la compra de tractores, se consideraría como crédito para la agricultura, ya que fomenta la producción agropecuaria.

Crédito al consumo

Se produce cuando el capital se destina para gastos operativos, y se otorga a particulares para el pago de bienes de consumo o de servicios, o para la prórroga de deudas. Por ejemplo, la compra de víveres en supermercado. Estos créditos pueden ser conferidos por una institución financiera o una casa comercial, como es el caso de Soriana y Coppel que son empresas comerciales mexicanas.

Crédito *back-to-back*

Apoyo crediticio que se concede mediante la garantía de un depósito a plazo fijo o mediante un mandato de administración de inversiones, según el cual, el depósito es administrado por un fideicomiso para que su vencimiento sea aplicado a la liquidación del adeudo. También se le conoce como crédito paralelo.

El crédito *back-to-back* es utilizado por los comerciantes, intermediarios y agentes de compra. En este caso, un crédito documentario maestro es emitido por el comprador y se paga al cliente. Sobre esta base, se emite otro, para comprar los bienes de su proveedor. Aunque está respaldado por el maestro, esta carta requiere aprobación de crédito.

Crédito de proveedor

En el financiamiento de las exportaciones, el proveedor otorga mercancías a través de un crédito que cobra intereses. De este modo, el vendedor recibe un anticipo (el porcentaje de anticipo depende de las condiciones establecidas en el crédito) sobre el valor del contrato, así como letras de cambio para ser amortizadas en un periodo convenido.

El proveedor puede vender estas letras a un banco para su descuento.

Crédito diferido

Es un crédito que en su registro contable se considera demorado por alguna razón. Un crédito diferido puede ser un depósito que llegó al banco después del horario de labores y, por tanto, es registrado hasta el siguiente día hábil. Los grandes bancos pueden diferir la contabilización de depósitos hasta el día siguiente, debido a la entrega retrasada de sus departamentos contables.

Un crédito diferido significa ingresos que aún no han sido devengados o ganados y que corresponden a diferentes periodos de tiempo; se caracterizan porque no requieren desembolso de dinero, por ejemplo, alquileres cobrados por anticipado, la prima de emisión de obligaciones y utilidad bruta diferida en ventas a plazo.

Crédito lombardo o tasa lombarda

El término crédito lombardo o préstamo lombardo por lo general está restringido al continente europeo. La palabra lombardo se refiere a la región de Lombardía en Italia, donde, por primera vez, este tipo de préstamos fue introducido por los banqueros en el siglo xvi. Esencialmente se caracteriza por ser un anticipo contra la garantía colateral de algunos títulos enlistados. La práctica general es que los bancos abren un crédito hasta por 50% del valor de esos títulos. La tasa de interés que se cobra es la llamada tasa lombarda; es menor, pues la garantía puede ser convenida en efectivo, a corto plazo en los mercados secundarios.

Crédito piramidado

Se considera crédito piramidado a la utilización del crédito cuando los deudores guardan una relación de parentesco consanguíneo, legal, o por interés económico.

Crédito por aval (*guarantee credit*)

Surgió en Londres para los usos mercantiles de la letra de cambio. Se caracteriza por ser un compromiso unilateral de pago solidario a favor de un tercero, a quien se considera beneficiario; el garante obligado por el aval se denomina avalista.

Cuando el banco, una caja de ahorros o una cooperativa de crédito son los avalistas, se conoce como aval bancario.

Crédito privado (*private*)

Se le conoce como crédito al sector privado, y es aquel que se concede a las personas físicas y morales (empresas), que se rigen bajo el derecho privado.

También se considera crédito privado a los recursos otorgados en calidad de préstamos por organismos financieros particulares para apoyar actividades económicas.

Crédito público (*public credit*)

El crédito público puede considerarse en tres sentidos: 1) aquél, concedido al sector público; 2) el que recibe un Estado o cualquier administración pública; y 3) el otorgado con fondos públicos al sector privado. En resumen, el crédito público acontece cuando un organismo público recibe el crédito y también cuando se usan recursos del Estado para financiar al sector privado.

Se trata del financiamiento que se otorga a personas o entidades consideradas como sujetos de derecho público, como es el caso de la federación, estados, municipios y cualquier organismo de la administración pública.

Crédito puente para vivienda (*mortgage receivable*)

Es un crédito de mediano plazo que los intermediarios del sistema financiero otorgan a los desarrolladores de vivienda para que sea destinado a la construcción de conjuntos habitacionales, equipamiento comercial y mejoramiento de hogares.

Primero, se concede en un breve lapso; después se pacta otro a mayor tiempo, para evitar el retraso que conlleva la preparación de documentos y garantías. Es un crédito que se otorga a quienes no poseen liquidez, pero que pronto dispondrán de ella.

Crédito revolvente (*revolving loan*)

Es una suma de dinero que dispone el cliente de una institución financiera, de manera revolvente; es decir, que cuando el usuario paga la deuda, nuevamente dispone del crédito.

Es operado mediante la suscripción de pagarés o por el descuento de la cartera del acreditado por un monto previamente autorizado, del cual puede disponer en la medida en que se liquiden las disposiciones anteriores y sin excederse del valor pactado.

Un crédito revolvente es también el que otorga una institución financiera, que se renueva constantemente, una vez que se utilice la suma original del mismo. De esta manera, el producto renovará la cantidad prestada. El cliente normalmente deberá pagar una comisión si no emplea el crédito revolvente. Este crédito se usa para necesidades de caja, convirtiéndose así en una herramienta que le ayudará a mantener su liquidez.

Crédito simple y crédito en cuenta corriente (*credit*)

El crédito simple se otorga tanto en plazos largos como en cortos. En el primer caso, el crédito sólo se puede usar para un proyecto de inversión, mediante un contrato que se extingue cuando se ha pagado la totalidad del saldo. El monto/préstamo se puede destinar a los activos fijos, reestructuración de pasivos, inmuebles, maquinaria, equipo y capital de trabajo.

Si el crédito simple se usa para apoyar el capital de trabajo, la condición es que la empresa tenga una actividad comercial o de servicio. En estos casos se garantiza con bienes muebles o inmuebles.

Al crédito simple también se le denomina de cuenta corriente; en este caso, las instituciones otorgan préstamos para ser operados en cuenta de cheques, para cubrir sobregiros o alguna necesidad temporal de tesorería.

Crédito *stand by* (*undertaking*)

El crédito *stand by* también es conocido como crédito soporte, y es una línea de crédito provisional en la que el banco se compromete a que el beneficiario disponga de fondos cuando lo desee, siempre que sea dentro del límite establecido. Es una línea de crédito abierta por la institución y por un plazo determinado contra el pago de una comisión por la disponibilidad.

Créditos con cláusula roja (*red clause credit*)

Es el crédito por medio del cual un exportador es autorizado a cobrar un anticipo, contra la entrega de documentos, una vez que la mercancía es enmarcada.

Es una forma de financiación que le permite al vendedor disponer del dinero antes de entregar la mercancía.

Cuestionario

1. ¿Cómo podemos definir el crédito?
2. ¿Qué significa otorgar un crédito?
3. ¿Qué es una apertura de crédito?
4. ¿Qué es un préstamo directo?
5. ¿Qué es el reporto?
6. ¿Qué entiende por factoraje?
7. ¿A qué se le llama crédito del mercado abierto?
8. ¿Qué es el costo anual total (CAT)?
9. Concepto de crédito mercantil.
10. ¿A qué se refiere cuando se habla de crédito público gubernamental?

CAPÍTULO 4

Estructura del departamento de crédito y cobranza

■ La mejor estructura no garantizará los resultados ni el rendimiento. Pero la estructura equivocada es una garantía de fracaso.

Peter Drucker

Objetivos

Al finalizar el estudio de este capítulo el estudiante, lector, alumno participante:

1. Conocerá la importancia de la organización para lograr los objetivos establecidos por la empresa.
2. Aprenderá que para el funcionamiento adecuado de las empresas es necesario que la compañía deba tener una estructura organizacional.
3. Identificará las diferentes maneras de organizar o estructurar las organizaciones.
4. Aprenderá los principios básicos de organización que deben observarse.
5. Identificará las etapas del proceso de organización o estructuración.
6. Conocerá las funciones básicas y objetivos del departamento de crédito y cobranza.
7. Podrá estructurar el departamento de crédito y cobranza.

Introducción

El propósito de la organización consiste en lograr un esfuerzo coordinado —mediante la definición de las tareas que deberán realizarse— para conseguir los objetivos establecidos por la empresa. La historia tiene infinidad de ejemplos de compañías bien organizadas que han competido con éxito contra otras más fuertes, pero mal organizadas.

La función de la organización en la administración consta de tres actividades: 1) descomponer las tareas en labores (especialización del trabajo); 2) relacionar los trabajos para constituir departamentos (departamentalización), y 3) delegar autoridad. Adam Smith, en su obra *La riqueza de las naciones*, publicada en 1776, mencionaba las ventajas de la especialización laboral para la producción de alfileres y decía: “Un hombre saca el alambre, otro lo endereza, un tercero lo corta, un cuarto le saca punta, un quinto lo aplasta en un extremo para colocarle la cabeza. Diez hombres trabajando así pueden producir 48,000 alfileres en un solo día, pero si todos trabajaran en forma separada e independiente, cada uno podría producir veinte alfileres al día, en el mejor de los casos”.

La combinación de los trabajos para constituir departamentos da por resultado una estructura organizacional, un espacio de control y una cadena de mando. Las formas más comunes de departamentalización son por funciones, por divisiones, por unidades estratégicas de negocios y matriciales.

Hace poco General Motors reestructuró su funcionamiento para contener los costos; anunció que reduciría el número de revendedoras en forma significativa, llevándolo de 6,246 concesionarias en 2008, a 3,605 puntos de ventas para 2010. El cierre de las fábricas de estampado, montaje y motores de las 47 plantas que posee la empresa deberá dejar sólo 34 antes del final de 2010, y 31 para 2012. La mano de obra también sentirá los efectos de la reestructuración, ya que la marca pretende reducir el número de empleados contratados y reducir los salarios para los obreros y ejecutivos. Con estas medidas, se espera reducir los costos estructurales, con la finalidad de incorporar a la empresa mediante un funcionamiento financieramente sano.

Organización

“La organización formal se concibe en el sentido de una estructura de funciones.¹ Es dentro de esta connotación que pensamos en la organización como el agrupamiento de las actividades necesarias para lograr los objetivos, la asignación de cada grupo a un administrador con autoridad² para supervisarlos, y en el establecimiento de las medidas necesarias para entablar una coordinación horizontal y vertical en la estructura de la empresa. Una estructura organizacional deberá planearse para ver claro el medio ambiente, de modo que cada cual sepa quién ha de hacer cada cosa y quién es el responsable por el resultado; quitar los obstáculos que, a causa de confusión e incertidumbre en la asignación de responsabilidades, impidan la ejecución; y proporcionar una red de comunicación para la toma de decisiones que refleje y dé apoyo a los objetivos de la organización.”³

¹ Las funciones representan los fines esenciales y básicos que se deben realizar para que la organización tenga existencia y vigencia.

² La autoridad es el derecho de una persona a exigir de otra que cumpla con ciertos deberes.

³ Koontz, Harold y O'Donnell, Cyril, *Curso de administración moderna*, México, McGraw-Hill, 1984, pp. 304-305.

Guillermo Gómez Ceja dice “Una definición de organización, de acuerdo con el tema, es: la estructuración técnica de las relaciones que deben existir entre las funciones, niveles y actividades⁴ de los elementos humanos y materiales de un organismo social, con el fin de lograr máxima eficiencia en la realización de planes y objetivos señalados con anterioridad.

Todo organismo, para que pueda existir como tal, necesita de los siguientes elementos:

- a) Partes diversas entre sí: ningún organismo se forma de partes idénticas.
- b) Unidad funcional: estas partes diversas tienden a un mismo fin.
- c) Coordinación: para lograr ese mismo fin necesitan complementarse entre sí, no importa que sus funciones sean diversas.”⁵

De acuerdo con Agustín Reyes Ponce “organización es la estructuración técnica de las relaciones que deben existir entre las funciones, niveles y actividades de los elementos materiales y humanos de un organismo social, con el fin de lograr su máxima eficiencia dentro de los planes y objetivos señalados”.⁶

En el caso de Joaquín Rodríguez Valencia dice que “organizar consiste en dotar de una estructura, de un plan o de un modo de funcionamiento. La organización ayuda a suministrar los medios para que el personal desempeñe sus puestos”.⁷

Importancia de la organización

En las empresas es necesario que las personas hagan el trabajo en equipo, y para ello es necesario que exista una estructura en la empresa. “Pero es indudable que tanto las personas capaces como las dispuestas a cooperar trabajarán en conjunto más efectivamente si saben qué parte les corresponde desempeñar en una operación en equipo y conocen la relación entre sí de sus funciones. Esto se aplica por igual a las empresas privadas u organismos gubernamentales que a un equipo de fútbol u orquesta sinfónica. Diseñar y sostener estos sistemas de funciones es el propósito básico de la función administrativa de la organización.”⁸

Aspectos de la organización

En general, el proceso de organización ayuda al funcionamiento de un departamento determinado porque:

⁴ Las actividades se consideran como la cantidad de trabajo mínima que debe realizar una unidad de trabajo o una persona para concluir de mejor manera un trabajo.

⁵ Gómez Ceja, Guillermo, *Planeación y organización en las empresas*, México, McGraw-Hill, 1994, p. 191.

⁶ Reyes Ponce, Agustín, *Administración de empresas, teoría y práctica. Segunda parte*, México, Limusa, 1983, p. 212.

⁷ Rodríguez Valencia, Joaquín, *Cómo elaborar y usar los manuales administrativos*, México, ECASA, p. 6.

⁸ Koontz, Harold y Weihrich, Heinz, *Administración. Una perspectiva global*, México, McGraw-Hill, 2004, p. 242.

1. Establece una estructura al departamento que hace posible su funcionamiento.
2. Se detallan las funciones de cada uno de los puestos que integrarán el departamento.
3. Se definen las responsabilidades,⁹ las obligaciones,¹⁰ la autoridad, y contribución a los objetivos de todos los puestos, así como de las diversas áreas de trabajo en el contexto del departamento y la empresa de manera global.
4. Se construye la representación gráfica de la organización a través del organigrama.
5. Se evita la duplicidad de funciones.
6. Se evita la fuga de las responsabilidades, se define con exactitud la contribución de cada centro de trabajo en el logro de los objetivos.
7. Se conoce con exactitud el número de personas que se necesitan para el desarrollo de las actividades del departamento, y también se define el perfil que deberán poseer.

Formas de organización¹¹

Son diferentes las maneras de organizar o estructurar a las organizaciones, así como los criterios que se utilizan para establecer las diferentes líneas de autoridad, responsabilidad, comunicación, funciones, es decir, las interrelaciones de los diversos puestos (centros de trabajo) entre sí. Entre otras, existen las siguientes:

1. Organización con autoridad lineal.
2. Organización funcional.
3. Organización por producto.
4. Organización territorial.
5. Organización matricial.

Cualquier esquema de organización o estructura se presenta gráficamente en los denominados “organigramas”, en los cuales mediante rectángulos se expone cada uno de los puestos o cargos, los cuales se unen con líneas. En cada uno de los cuadros se presenta el nombre del puesto y las líneas representan la autoridad, responsabilidad, comunicación. Los niveles jerárquicos comienzan desde arriba (en el caso de los organigramas verticales): el nivel uno (máxima autoridad) corresponde al consejo de accionistas o de administración cuando existe; si no, el nivel será el director o gerente general, de ahí entonces, se establecen los otros niveles. Cada nivel tiene su debida responsabilidad, funciones, autoridad, etcétera.

Las diferentes formas de organización o maneras de estructurar las empresas u organismos son los siguientes.

Organización con autoridad tipo lineal o militar

En este tipo de organización la autoridad viaja en línea horizontal descendente y la responsabilidad en línea ascendente. Esta forma de organización es utilizada principalmente en el Ejército y en la Iglesia.

⁹ La responsabilidad es definida como la obligación de responder en la ejecución de los deberes asignados.

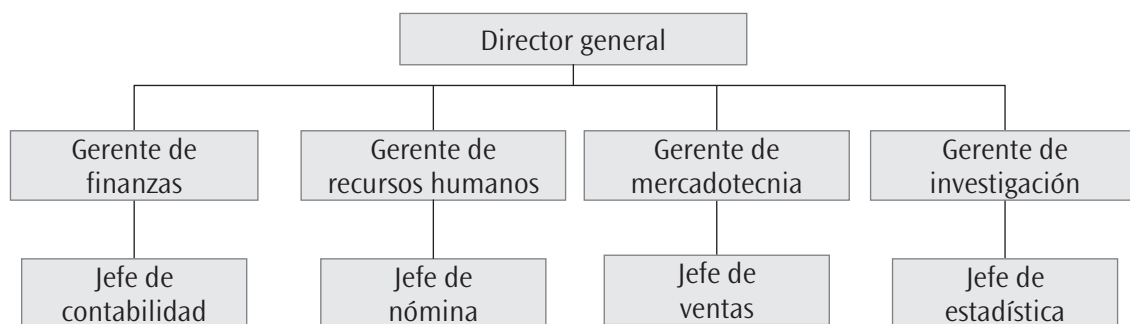
¹⁰ Las obligaciones son consideradas como las actividades que tiene que realizar un individuo con motivo del puesto que ocupa en la estructura organizacional.

¹¹ Este apartado se desarrolló con base en: Koontz, Harold y O'Donell, Cyril, *Curso de administración moderna*, México, McGraw-Hill, 1984, pp. 327-354.

En este esquema de organización, el titular de cada área tiene a su cargo un grupo de trabajadores (puestos) sobre los cuales ejerce el mando con la autoridad que le confiere su cargo, así logra ejercer su responsabilidad, y de esa manera cumple con su superior y responde a la consecución de los objetivos para lo cual es creada el área que está a su cargo.

El organigrama mediante el cual se representa la organización con autoridad lineal es el siguiente:

Cuadro 4.1 Organización con autoridad tipo lineal o militar



Organización funcional

Constituye a la organización cuando se agrupan los diversos departamentos de acuerdo con las funciones que requiere la empresa para cumplir con el logro de los objetivos, y de acuerdo con eso las funciones básicas elementales de las empresas son: ventas, producción, finanzas y recursos humanos.¹²

Ventajas:

- Reflejo lógico de las funciones, por lo que estas áreas son definidas por los jefes de manera lógica, estableciendo las actividades que consideran necesarias para cumplir los objetivos de sus departamentos.
- Mantiene el poder y prestigio de las funciones mayores.
- Es un medio para el estricto control en los niveles altos.

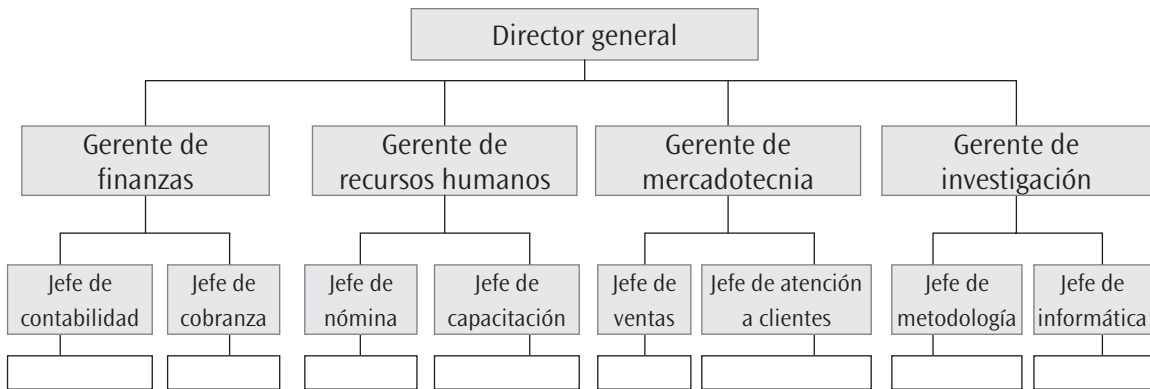
Desventajas:

- La responsabilidad por la obtención de utilidades se establece solamente en los niveles más altos, debido a que ejercen el mando y la representatividad.
- Alta especialización, riesgo y dependencia de algunas personas para el funcionamiento en algunos procesos de la empresa si alguna falla.
- Limita el desarrollo de gerentes departamentales.

¹² En esta área la tendencia actual es que se use el nombre de capital humano, otras le llaman departamento de personal; el nombre dependerá de las características de sus directores y su filosofía para asignarle el nombre.

El típico organigrama estructurado por funciones es:

Cuadro 4.2 Organización funcional



Organización matricial

También se le conoce como parrilla, proyecto, o administración del producto, y consiste en combinar dentro de la misma estructura organizacional las características de la compañía por funciones y por producto.

En el caso de las empresas que tienen productos múltiples,¹³ los gastos tan altos y la tecnología no permiten tener departamentos de manufactura, de finanzas, de recursos humanos o de fuerza de ventas separados por cada producto, proyecto o división, por ello, se usa como alternativa este tipo de organización.

En ocasiones, los gerentes de proyecto o de producto no tienen autoridad para dar órdenes a cualquier departamento funcional, en estos casos sólo se puede recabar información relativa a la situación de sus productos o procesos e informar a un alto ejecutivo cuando ocurran desviaciones significativas.

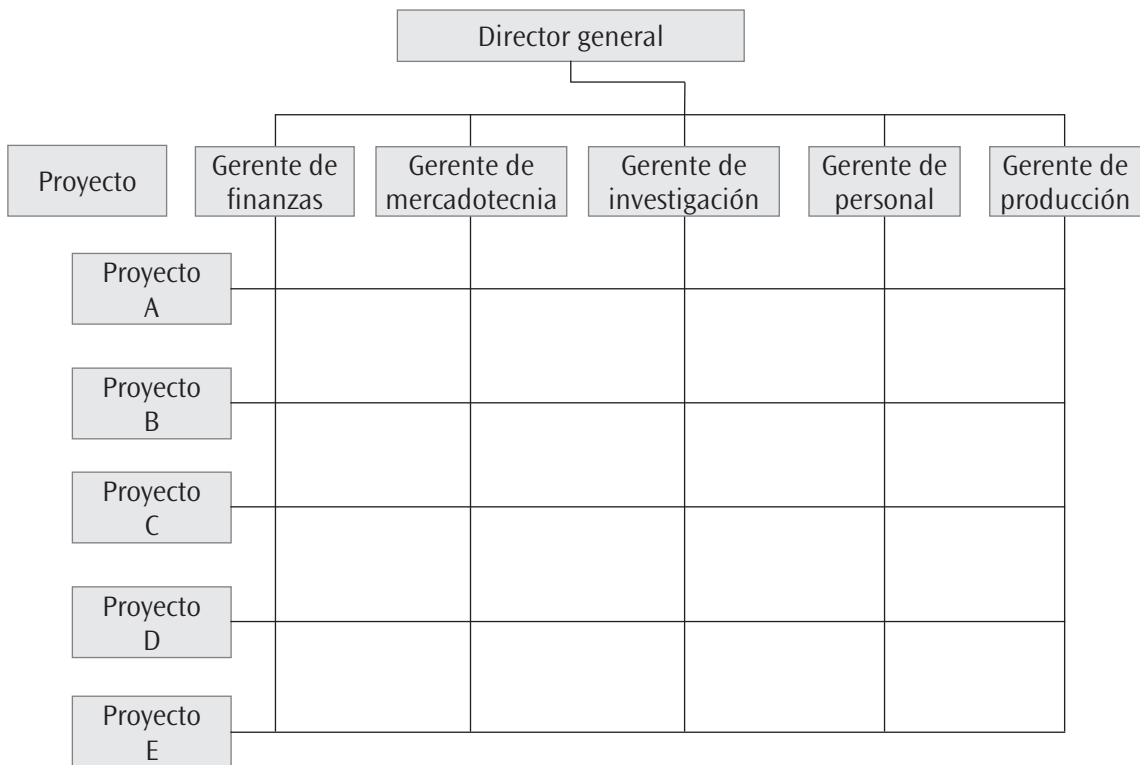
El principal inconveniente en este tipo de organización radica en que el gerente de proyecto, de producto o de división sin autoridad real es responsable de los resultados finales, por lo que no debe de extrañar que haya alta rotación en este puesto.

También existe dualidad de mando, debido a que si algo sale mal es difícil saber quién es el responsable de las fallas, porque se responsabiliza tanto al jefe de la división como al de las áreas funcionales, inmersas en el proceso de transformación o generación del servicio; por este motivo se presenta la evasión de la responsabilidad.

La principal solución que se ha dado a esta problemática es precisar la autoridad y responsabilidad de los gerentes de proyectos, de divisiones, de los de funciones o departamentos. Para solucionar una de las desventajas de esta forma de organización debe fijarse un cierto grado de responsabilidad a los gerentes de división y con ello exigirles que sean responsables de una determinada marca, producto o división.

A continuación se presenta un organigrama con la estructura de tipo matricial.

¹³ Como ejemplos de empresas que tienen productos múltiples, se puede mencionar a las armadoras de automóviles que generan productos de diferentes características como autos compactos, medianos, de lujo, camiones, autobuses, entre otros, los cuales se procesan en diferentes divisiones.

Cuadro 4.3 Organización matricial

Como se muestra en el organigrama anterior con estructura matricial, cada proyecto o cada división de producción obtiene servicios de las diversas áreas funcionales (personal, mercadotecnia, etc.). El uso de este esquema de estructuración se justifica por la escasez de recursos, buscando que las áreas funcionales proporcionen servicio a todos los proyectos o divisiones de la organización.

Organización territorial

Es utilizada principalmente por las empresas físicamente dispersas, también lo aplican aquellas que llevan actividades similares en diferentes áreas geográficas, por ejemplo las comercializadoras¹⁴ que tienen áreas de venta en diferentes estados de un país o diferentes países, o que manufacturan sus productos en diversas regiones del mundo. Este tipo de organización se diseña con la finalidad de tomar acciones rápidas sobre los diversos problemas o situaciones que se presentan, con la base de que los gerentes o ejecutivos locales o de los diferentes territorios podrán tomar rápidamente decisiones.

Esta forma de estructura se usa para los casos en que se desea fomentar la participación de los administradores locales en la toma de decisiones para descentralizar la toma de decisiones de la

¹⁴ La cadena de restaurantes Sanborn's tiene presencia en diferentes estados de la República Mexicana.

matriz. Este tipo de organización se adopta con la finalidad de reducir los costos de transporte en los casos que se establecen plantas o instalaciones en diversas áreas geográficas.

Ventajas:

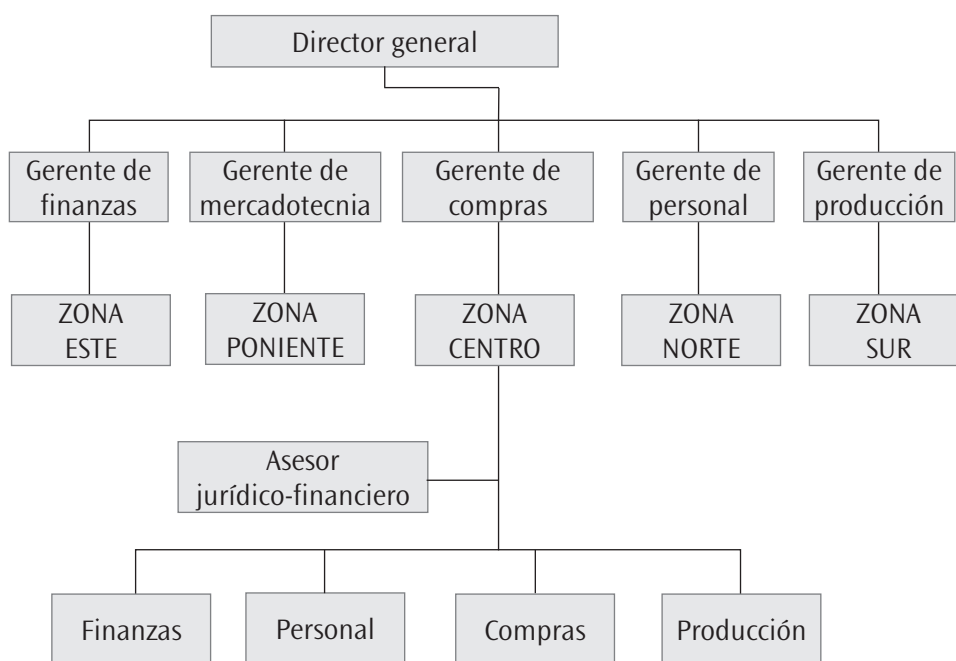
- Coloca la responsabilidad a un nivel más bajo.
- Evita la concentración de toma de decisiones en pocas personas.
- Considera en el diseño de productos los problemas de mercados locales.
- Mejora la coordinación en una región.
- Permite adoptar de manera rápida, medidas de solución a los problemas.
- Menor saturación para los tomadores de decisiones.
- Hace frente a la competencia de manera más eficaz.

Desventajas:

- Requiere de más personal con preparación y habilidades de administración.
- Incrementa los costos y gastos de administración.
- Dificulta el tramo de control a los puestos que se encargan de supervisar a los gerentes de zonas geográficas.

A continuación se presenta un organigrama del tipo de agrupamiento por territorio.

Cuadro 4.4 Organización territorial



Importancia de la estructuración de las organizaciones

El acto de organizar las actividades de una empresa se asocia con la estructura formal, lo cual enmarca e integra las diversas funciones que deben desarrollarse en las organizaciones, de acuerdo con los criterios de agrupamiento empleados por los dirigentes. El acto de organizar sugiere arreglo lógico y armónico. La estructura formal significa la autoridad reconocida por la organización a cada uno de los puestos señalados en los diversos niveles jerárquicos, de tal manera que es la estructura oficial de la empresa (y se corrobora por el esquema legal que tiene la empresa al especificarse su autoridad y facultades a través del acta jurídica constitutiva), la cual señala la autoridad y el mando que cada persona tiene para lograr el funcionamiento adecuado de la organización.

El proceso de organizar tiene por objeto agrupar, identificar las tareas y trabajos a desarrollarse dentro de la empresa, cuando se define y delega la responsabilidad y autoridad adecuada a todos los elementos que conforman el organismo; asimismo, se establece la cadena de mando y los canales de comunicación. Este agrupamiento de actividades se realiza con el fin de lograr la consecución de los objetivos que deben alcanzar los organismos.

Estructura organizacional

La estructura organizacional es la forma en que se dividen, agrupan y coordinan las actividades de la organización en cuanto a las relaciones entre los jefes y los subordinados (jefes de las distintas áreas y los subordinados entre sí).

También se considera que la estructura organizacional representa las distintas maneras en que puede ser dividido el trabajo de una organización para después coordinarse y orientarse al logro de los objetivos.

La estructura organizacional es la forma de dividir, organizar y coordinar las actividades de la organización. Así también, es el marco en el que la organización desarrolla sus actividades, por lo que las tareas son divididas, agrupadas, coordinadas y controladas, para el logro de objetivos.

La estructura de la organización actúa como un marco que se centra en la diferenciación de áreas, de puestos de trabajo, la formulación de normas y procedimientos y las relaciones de autoridad. En este contexto, la estructura, con una definición bastante clara, regula, acota o reduce la incertidumbre respecto al comportamiento que se espera de los empleados.

Existen dos tipos de estructuras:

1. La estructura formal.
2. La estructura informal.

Estructura formal

Está conformada por las partes que integran la organización y las relaciones que las vinculan, incluyendo las funciones, actividades, relaciones de autoridad y de dependencia así como las responsabilidades. El organigrama es un modelo de representación simplificado de la estructura

organizacional, muestra la distribución de actividades, relaciones de dependencia, líneas de comunicación previstas, asignación de responsabilidades, etcétera.

La estructura formal de la empresa y la estructura informal, que se caracteriza por la interacción entre los miembros de la organización y con el medio externo a ella, se encuentran en el organigrama.

El organigrama de la empresa es la representación esquemática de la estructura formal de la empresa. Indica la organización jerárquica y funcional, articula las distintas funciones, muestra los distintos puestos y posiciones, las líneas de comunicación formal y la conexión entre los puestos, y una visión inmediata y resumida de la forma en que se estructura la compañía.

La estructura formal representada por los organigramas se complementa con los diversos manuales administrativos. Un manual es un documento en el cual se presenta, de manera ordenada y sistemática, información o instrucciones sobre historia, organización, política y procedimientos de un organismo o empresa; esta información se utiliza para la mejor ejecución del trabajo.

Existen diferentes manuales administrativos, entre los cuales se encuentran: de organización, de historia, de políticas, de procedimientos, de adiestramiento, de producción, de compras, etc. Sin embargo, los más comunes y usados en las empresas son los de organización y procedimientos.

El *Manual de organización* expone en forma detallada la estructura organizacional formal, también se presenta una descripción de las funciones de cada uno de los puestos, la autoridad, la responsabilidad, las actividades que debe realizar, y su interrelación con los demás puestos. Asimismo se especifican las atribuciones personales y profesionales y, actualmente, las competencias que deben reunir los ocupantes de cada uno de los puestos.

El *Manual de procedimientos* es la expresión analítica de los procedimientos administrativos a través de los cuales se realizan las actividades de la empresa; también se describe el flujo de proceso o secuencia que sigue la materia prima y materiales a medida que se fabrican los productos o servicios; asimismo, se describen procesos de ventas, nómina, registros contables, procesos de compra y almacenaje de materia prima y materiales, productos terminados, servicios posteriores a la venta, etc. Con lo cual es claro que deben existir manuales de procedimientos de casi todas las áreas de la organización. Una de las principales utilidades de estos manuales es que ayudan a comprender cómo realizar los procesos de las diversas áreas organizacionales cuando existe rotación del personal.

Estructura informal

Es la que se conforma a partir de las relaciones entre las personas que comparten uno o varios procesos de trabajos dentro de la organización. Comprende aspectos referidos a los valores, intereses, sentimientos, afectos, liderazgo y toda la gama de relaciones humanas que no pueden ser determinadas previamente. Simplemente son producto de la interacción humana y del juego de personalidades. Lo informal está caracterizado por una actividad colectiva que no está orientada específicamente hacia los objetivos, pero que es necesaria para alcanzarlos.

Diseño de la estructura informal

Una estructura organizacional debe diseñarse para determinar quién realizará cada una de las tareas y quién será responsable de los resultados; eliminar los obstáculos al funcionamiento de la organización que pudieran resultar de la confusión e incertidumbre en una inadecuada asignación de actividades; contribuye a establecer redes de toma de decisiones y comunicación que respondan y sirvan de apoyo a los objetivos empresariales.

Durante el proceso de diseñar la estructura de las organizaciones se necesita como requisito indispensable el conocimiento detallado de la compañía en su situación actual (en el caso que se deba reorganizar una empresa), para el caso de una empresa que se constituye por primera vez es indispensable hacer un inventario de las actividades necesarias para conseguir sus objetivos.

Es obligatorio planear los requerimientos que posteriormente las empresas necesitarán en el futuro para un óptimo funcionamiento. El desarrollo de las actividades depende de varios factores que agilizan u obstaculizan el logro de los resultados esperados para cada departamento de la empresa; por ello debe proyectarse el comportamiento de estos aspectos. Un ejemplo de esos factores es la tecnología que las empresas usan para el desarrollo de sus operaciones, ya que a medida que se usa tecnología con mayor sofisticación, se necesitarán menos personas en el desarrollo de los procesos técnicos. Si una empresa publica en una página web las funciones necesarias para que los clientes puedan consultar los saldos de los créditos otorgados, es seguro que el perfil de los empleados cambiará porque usará más personas con conocimientos de herramientas informáticas y financieras, y prescindirá de aquellas que atienden personalmente a los clientes.

Existen más factores que influyen en el diseño de la estructura de la empresa, entre ellos se encuentran: la tecnología, el número de clientes, las características de los clientes, tipo de productos, el perfil de los productos que ofrecen las empresas de la competencia, y demás.

Requisitos para la función organizacional

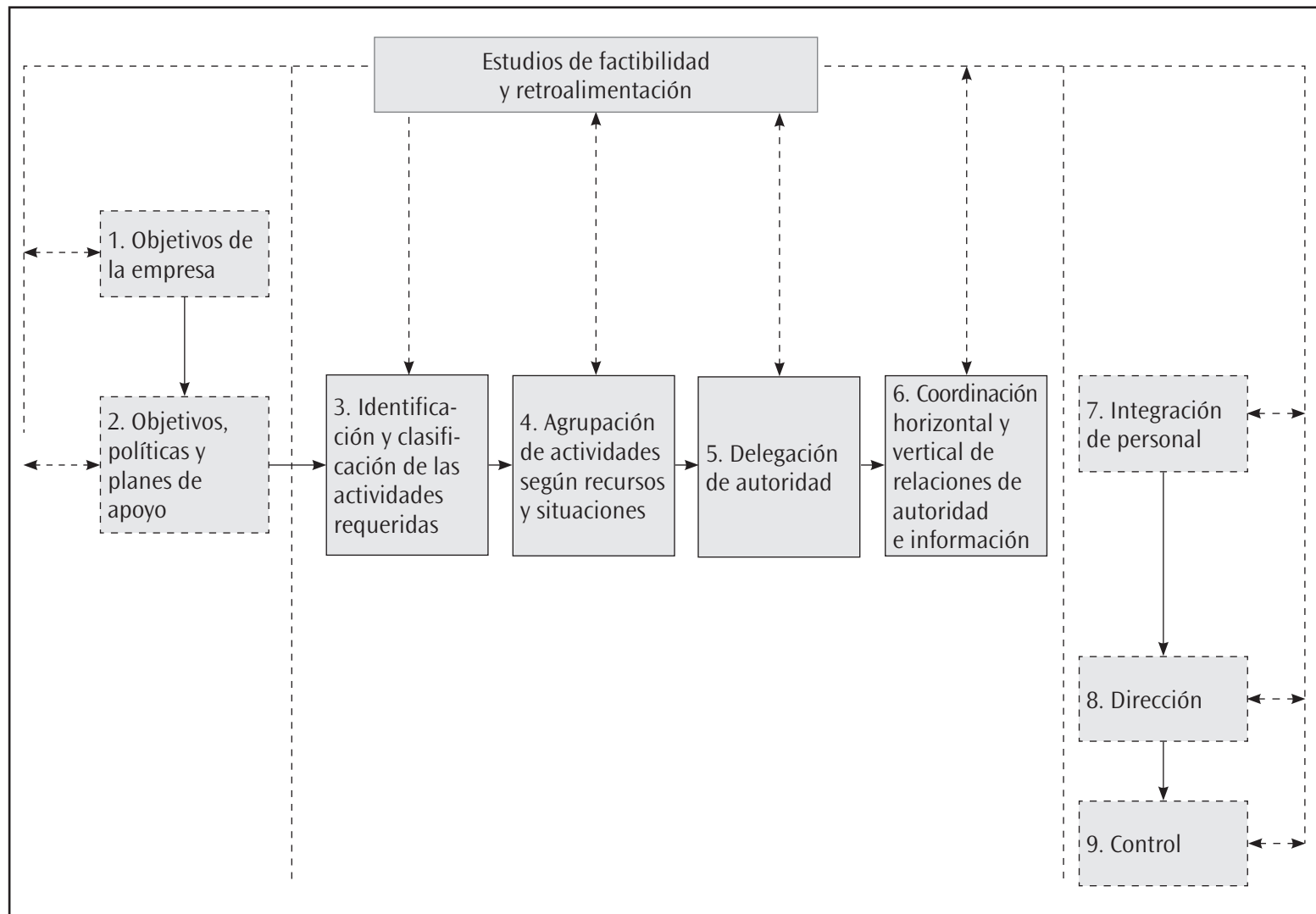
La función organizacional debe constar como mínimo de: 1) objetivos verificables, 2) una idea clara de los principales deberes o actividades implicados, y 3) un área de autoridad precisa para que las personas que ejerzan una función determinada puedan cumplir las metas.

“La organización consiste en:

1. La identificación y clasificación de las actividades requeridas.
2. La agrupación de las actividades necesarias para el cumplimiento de los objetivos.
3. La asignación de cada grupo de actividades a un administrador dotado de la autoridad (delegación) necesaria para supervisión.
4. La estipulación de coordinación horizontal (en un mismo nivel organizacional) y vertical (entre las oficinas generales, una división y un departamento, por ejemplo) en la estructura organizacional”.¹⁵

La lógica de la organización se presenta en el siguiente cuadro, donde se muestra el proceso que se sigue para organizar un departamento, aunque los puntos 1 y 2 son parte de la planeación.

¹⁵ Koontz, Harold y Wehrich, Heinz, *Administración. Una perspectiva global*, México, McGraw-Hill, 2004, p. 242.

Cuadro 4.5 Proceso para organizar un departamento

Fuente: Koontz, H. y Weihrich, H., *Administración. Una perspectiva global*, México, McGraw-Hill, 2004, p. 259.

Principios de organización básicos

Dentro del acción del administrador existen pautas de conducta que deben observarse y se les conoce como los “principios de organización básicos”, entre los principales¹⁶ están:

1. La organización debe conformarse para cumplir con los objetivos.
2. La división del trabajo debe reflejarse en la especialización individual.
3. Debe recordarse la existencia de la coordinación de personas y actividades en favor de la unidad de esfuerzo.
4. La máxima autoridad debe depositarse siempre en el ejecutivo de más alta jerarquía.
5. La definición de cada puesto, autoridad, responsabilidad y relaciones debe ser establecida por escrito y puesta al conocimiento de todos los miembros del grupo a través de los manuales de organización.
6. La responsabilidad del superior respecto a la actuación de sus subordinados es absoluta.
7. La autoridad debe tener la responsabilidad correspondiente que permita cumplir con sus obligaciones.
8. Respecto del tramo de control, ninguna persona debe supervisar más de cinco de ellos.
9. Es esencial que las distintas unidades de trabajo u organización se mantengan en proporción con su responsabilidad y autoridad.
10. Toda organización exige una continuidad en su proceso y estudio, y en nuevas técnicas y aplicaciones.
11. Equilibrio de dirección-control: para cada grado de delegación de autoridad deben establecerse los correspondientes controles que permitan mantener la unidad de mando.

Principios de la organización

División del trabajo: consiste en la designación de tareas específicas a cada una de las áreas de la organización.

Autoridad y responsabilidad: la autoridad es el poder derivado de la posición ocupada por la persona y debe ser combinada con su inteligencia, experiencia y valor moral.

Unidad de mando: una persona debe recibir órdenes de sólo un superior, es el principio de la autoridad única.

Unidad de dirección: cada grupo de actividades que tiene un mismo objetivo, debe tener un solo jefe y un plan.

Centralización: se refiere a la concentración de autoridad en la cima jerárquica de la organización.

Jerarquía o cadena escala: debe existir una línea de autoridad, desde el escalón más alto hacia el más bajo en la organización.

¹⁶ Estos principios de organización fueron enunciados por Lyndal F. Urwick en 1938.

Recomendaciones para la determinación de la estructura

Al organizar una empresa o una parte de ella es necesario que se observen ciertos factores que contribuyen a una organización eficaz, entre los cuales están:

1. Correcta definición y asignación de deberes.
2. Asignación de la autoridad correspondiente a las obligaciones de cada uno de los puestos.
3. Precisión en la definición de las responsabilidades de cada uno de los diferentes departamentos y puestos de la estructura organizacional.
4. División de trabajo de manera equitativa y equilibrada.
5. Establecer una especialización del trabajo sin que se centralice sólo en algunas personas, lo cual dependerá del estilo de dirección empleado por los dirigentes.
6. Establecer la unidad de mando, para evitar fuga de responsabilidad en los subordinados.
7. Mantener comunicación necesaria con los subordinados, superiores e iguales para evitar falsas expectativas.
8. Establecer mecanismos alternos que consientan adaptar el funcionamiento de la empresa a los cambios inesperados; por ejemplo, que los estados de cuenta de los clientes no señalen el importe total del saldo insoluto del crédito.

Estas recomendaciones corresponden a observar los principios básicos que se siguen en el proceso de organización.

Niveles organizacionales y tramo de administración

El propósito de la organización es lograr la cooperación humana; la razón de que existan niveles organizacionales radica en las limitaciones del tramo de administración; es decir, hay niveles organizacionales porque existe un límite para el número de personas que el administrador puede supervisar de manera efectiva. Un rango de administración amplio se asocia con un número reducido de niveles organizacionales; uno estrecho, con muchos niveles.

Los niveles organizacionales en la empresa son costosos. A medida que aumentan se necesitan más esfuerzos y recursos para su administración, debido a que son necesarios más administradores adicionales, personal diverso y los costos de instalaciones para el personal. Por otra parte, los niveles departamentales complican la comunicación; una empresa con muchos niveles enfrenta mayores dificultades para comunicar la información por lo que se expone a omisiones y falsas interpretaciones.

“El número de subordinados que un administrador puede supervisar eficazmente depende del impacto de los factores subyacentes. Además de cualidades personales como mente ágil, facilidad de trato con la gente y capacidad para demandar lealtad y respeto, la determinante más importante es la habilidad del administrador para reducir la cantidad de tiempo que debe dedicar a sus subordinados. Esta habilidad varía según el administrador y puesto de que se trate, a pesar de los diversos factores que influyen materialmente en el número y frecuencia de estos contactos y, por tanto, en el tramo de administración. Véase la siguiente tabla.”¹⁷

17 Koontz, Harold y Weihrich, Heinz, *Administración, Una perspectiva global*, 12ª edición, México, McGraw-Hill, pp. 248-249.

Tabla 4.1 Factores que influyen en el tramo de administración

Tramos estrechos (dedicación de mucho tiempo a los subordinados) asociados con:	Tramos amplios (dedicación de poco tiempo a los subordinados), asociados con:
• Escasa o nula capacitación • Delegación de autoridad inadecuada o poco clara • Planes pocos claros para operaciones no repetitivas • Objetivos y normas no verificables • Rápidos cambios en los ambientes externo e interno • Uso de técnicas de comunicación deficientes o inapropiadas, incluyendo instrucciones vagas • Interacción ineficaz entre superiores y subordinados • Reuniones ineficientes • Mayor número de especializaciones en los niveles inferior e intermedio • Administradores incompetentes y no capacitados • Tareas complejas • Renuencia de los subordinados a asumir responsabilidad y riesgos razonables • Subordinados inmaduros	• Capacitación completa de los empleados • Delegación clara para emprender tareas bien definidas • Planes bien definidos para operaciones repetitivas • Objetivos verificables usados como normas • Cambios lentos en condiciones externas e internas • Uso de técnicas apropiadas, como estructura organizacional adecuada, comunicación escrita y verbal • Interacción eficaz entre superiores y subordinados • Reuniones eficaces • Varias especializaciones en los niveles superiores (altos ejecutivos ocupados de las condiciones externas) • Administradores competentes y capacitados • Tareas sencillas • Disposición de los subordinados a asumir responsabilidades y riesgos razonables • Subordinados maduros

Fuente: Koontz, Harold y Weihrich, Heinz, *Administración. Una perspectiva global*, México, McGraw-Hill, 2004, pp. 248-249.

Tabla 4.2 Etapas del proceso de organización o estructuración

Primera etapa	• Definir el objetivo que debe alcanzar la organización o el departamento
Segunda etapa	• Determinar la naturaleza y el número de tareas (unidades de trabajo) en términos generales, que son necesarias para cumplir con el objetivo primordial de la organización; es decir, es menester determinar las funciones necesarias • En el caso de un departamento específico, además se determina su conexión con otros
Tercera etapa	• Establecer departamentos necesarios en el caso de la estructura total, y áreas en el caso de un departamento. En cada uno determinar sus funciones en el marco de la organización, evitando la duplicidad de funciones • Esto también se conoce como el establecimiento de las unidades o áreas operativas

Continúa

Cuarta etapa	Definir las actividades de cada unidad de trabajo o departamento necesarias para el desarrollo de la función departamental
Quinta etapa	Identificar y establecer los puestos necesarios para el cumplimiento de la función departamental
Sexta etapa	Documentar la secuencia de los procesos o trámites precisos de cada unidad de trabajo (departamento), a través de los manuales de procedimientos
Séptima etapa	De manera paralela a los manuales de procedimientos, se desarrollan los manuales de organización, que describen la estructura organizativa y todas las funciones de cada una de las áreas y puestos

Aspectos adicionales en el proceso de organización

Un aspecto importante en el proceso de organización es que cada puesto debe ser ocupado por la persona adecuada, y para ello es importante:

- 1. Análisis de puestos**, donde se especifican los requisitos mínimos que deben cumplir y las funciones que deben realizar los ocupantes de cada uno. Es elemental hacer una proyección de las funciones de cada puesto que habrá de prevalecer en el futuro, considerando la evolución de las diversas variables que afectan el funcionamiento de la organización.
- 2. Reclutamiento del personal**, es básicamente disponer de los elementos humanos de los cuales se seleccionarán los necesarios; en este aspecto se debe analizar cuáles son las principales fuentes donde se pueden obtener candidatos adecuados para ocupar los diversos puestos que necesitan ser desarrollados en la empresa. Las diversas universidades del país ofrecen una buena fuente de candidatos; también existen despachos de reclutamiento y lo que hacen es conectar a un candidato con un puesto vacante.
- 3. Selección de personal**, los puestos deben estar ocupados por personal que posea los atributos especificados, para que funcione adecuadamente la empresa.
- 4. Capacitación del personal**, las personas deben poseer la capacidad y adiestramiento necesarios para el desempeño de sus funciones en el puesto. La empresa debe contemplar el programa de capacitación¹⁸ y adiestramiento¹⁹ para el personal que desempeñará los diversos puestos.
- 5. Contratación de personal**, en los contratos que detallan las obligaciones del trabajador y de la empresa entre sí deben ajustarse a las condiciones legales.

División organizacional: el departamento

Una de las tareas de la organización es el establecimiento de departamentos. Con el departamento se designa un área, división o sucursal en particular de la organización, sobre la cual un administrador

¹⁸ La capacitación abarca aspectos cognitivos (conocimiento), afectivos (sentimientos), psicomotores (destreza motriz).

¹⁹ El adiestramiento sólo comprende aspectos psicomotores.

posee autoridad respecto del desempeño de actividades específicas. De acuerdo con su uso más general, un departamento puede ser la división de producción, el bloque de ventas, la sucursal en cierta región, la sección de investigación de mercado o la unidad de cuentas por cobrar. En algunas empresas, la terminología departamental se aplica de manera laxa; en otras, especialmente en las de mayor tamaño, una terminología más estricta indica relaciones jerárquicas. De esta forma, puede ocurrir que un vicepresidente encabece una división o un departamento; un gerente, una sucursal; y un jefe, una sección.

Preguntas básicas para la organización eficaz

Para analizar la función administrativa de la organización y, posteriormente, establecer la estructura organizacional resulta útil plantear y responder las siguientes preguntas:

1. ¿Qué determina el tramo de administración, y en consecuencia los niveles de organización?
2. ¿Qué determina el marco básico de departamentalización y cuáles son las ventajas y desventajas de las modalidades básicas?
3. ¿Qué tipo de relaciones de autoridad existen en las organizaciones?
4. ¿Cómo debe distribuirse la autoridad a lo largo de la estructura organizacional y qué determina el grado de esta distribución?
5. ¿Cómo debe el administrador aplicar en la práctica la teoría de la organización?²⁰

Estructura del departamento de crédito y cobranza

El departamento de créditos debe existir en las organizaciones independientemente del tamaño, sector y volumen de facturación de la empresa. Algunas compañías establecerán el departamento de créditos independiente del resto de la estructura organizativa, pero debido a que el tamaño de algunas organizaciones es pequeño, establecen esta función a través de una persona que dedica parte de sus jornadas al seguimiento y control del crédito y sus estatus de pago, desarrollando el resto de sus horas laborales en otras áreas.

Este departamento se divide principalmente en dos funciones básicas: 1) crédito y 2) cobranza.

Crédito

Establecer y desarrollar los procedimientos para el análisis, evaluación y otorgamiento de créditos, registro y control de la cartera de clientes, para lo cual realiza las siguientes operaciones:

1. Análisis para la apertura de nuevas cuentas.
2. Control del archivo de antecedentes de crédito.

²⁰ Koontz, Harold y Weihrich, Heinz, *Administración, Una perspectiva global*, 12ª edición, México, Mc Graw-Hill, pp. 256-260.

3. Vigilar que las investigaciones de crédito sean las adecuadas, en relación con las políticas establecidas para la apertura de cuentas.
4. Autorizar los pedidos enviados por ventas en el sentido que se pueda otorgar el crédito.
5. Controlar que la apertura de cuentas tenga su base en un riesgo prudente basado en las políticas establecidas para el caso.
6. Autorizar los créditos y ampliación de los mismos a favor de terceros, para la enajenación de material bibliográfico.
7. Efectuar la investigación crediticia de posibles clientes para el otorgamiento de créditos.
8. Informes a las demás áreas de la empresa: finanzas, recursos humanos, contabilidad, ventas, gerencia general, etcétera.

Cobranza

Gestionar y hacer el cobro de los créditos a favor de la entidad, administrar y controlar la cartera de clientes que garantice una adecuada y oportuna captación de recursos, para lo cual desarrolla las siguientes actividades.

1. Coordinar y supervisar el proceso de recuperación de cuentas por cobrar y verificar su registro.
2. Desarrollar estrategias y diseñar controles administrativos para la recuperación de las cuentas por cobrar.
3. Diseñar, proponer e implementar controles administrativos que permitan reducir las cuentas incobrables.
4. Supervisar y validar las notas de crédito de acuerdo con la normatividad aplicable.
5. Controlar y custodiar los documentos que correspondan al departamento.
6. Informar a las áreas de ventas y distribución sobre el comportamiento del estatus de los clientes en el pago de sus créditos.
7. Programar, controlar y supervisar las actividades de los cobradores adscritos al departamento.
8. Llevar un control documental y electrónico de los clientes acreditados y concesionarios.
9. Informar a las demás áreas de la empresa: finanzas, recursos humanos, contabilidad, ventas, gerencia general y demás.

Funciones genéricas del departamento de crédito y cobranza

1. **Otorgamiento de los créditos.** Otorgar créditos a los clientes que deseen comprar mediante esta modalidad, en las condiciones que están establecidas por la empresa.
2. **Estudio de los estados financieros e información anexa.** Para tener información financiera en la decisión de otorgar el crédito.
3. **Gestión efectiva de la cobranza.** Las gestiones de cobranza deben enfocarse a los clientes difíciles en sus pagos, considerando el motivo de dicho atraso.
4. **Informes a gerencia.** Deberá presentar informes referentes a los créditos solicitados, los montos, si fueron aprobados o no; así como el número de clientes que los solicitarán, y los movimientos de la cartera de clientes.

5. **Control de personal a su cargo.** Como jefe del departamento de créditos y cobranzas, existe la obligación de supervisar al personal a su cargo.
6. **Determinación de malas deudas.** El riesgo de otorgar créditos ha ocasionado malas deudas que escapan a cualquier control interno; es responsabilidad del jefe de créditos y cobranzas, identificar a los clientes con los que es inútil ejercitar acción alguna de cobranzas por considerarlos malos deudores.
7. **Verificación de documentos.** Uno de los fundamentos del control interno dentro del departamento de cobranzas es verificar los documentos, para disminuir el riesgo de cartera vencida. La verificación se puede hacer sobre los documentos en los siguientes puntos:
 - a) De facturas
 - b) De letras en cartera
 - c) De notas de cargo
 - d) De letras protestadas
 - e) De cheques sin fondos
 - f) De documentos en poder del gestor judicial

¿Debe existir un departamento de crédito y otro de cobranza por separado o debe existir un solo departamento con ambas funciones?

Al proceso de otorgamiento de crédito sigue el de la cobranza, pero por el conjunto de operaciones que desarrollan ambos departamentos se considera que sus actividades son complementarias y entrelazadas; de allí nace la idea de algunas empresas que consideran conveniente establecer un departamento que integre ambas funciones en una sola unidad operativa.

La unión de dichas actividades puede resultar recomendable; es decir, dirigir el crédito y la cobranza bajo la responsabilidad de una sola persona y con una estructura orgánica ya definida desde el inicio de las actividades.

El riesgo es un factor inherente al crédito, y ocurre cuando algunas empresas han decidido implementar un sistema de crédito como una alternativa al incremento de las ventas; sin embargo, el cobro lo realiza otra empresa especializada; decisión que se interpreta como la de exigir mayor responsabilidad al que desarrolla dicha función, pero en todo caso el cobro sigue siendo complementario aun cuando la realice otra organización que no sea la empresa.

Según la importancia de la actividad, el encargado de ejecutar las funciones de créditos y cobros ocupa una posición clave en la empresa, pues es cada vez mayor la responsabilidad que tiene, tanto para ayudar a incrementar las ventas, como para permitir la recuperación del capital a través de un cobro efectivo.

Ejemplo para el desarrollo del departamento de crédito y cobranza

De acuerdo con el proceso que se sigue para el diseño de la estructura organizacional y la implementación de un departamento de créditos, se desarrollan las siguientes actividades: análisis de los

objetivos, funciones y responsabilidades, observando los principios básicos de administración para un óptimo funcionamiento y gestión eficiente. Y para ello se tiene lo siguiente.

Objetivos del departamento de créditos

Los objetivos del departamento de créditos son:

1. Ayudar a cumplir con los presupuestos de ventas, asegurando su cobro con el fin de recuperar lo antes posible la inversión.
2. Seleccionar los clientes a través de una correcta información.
3. Reducir al máximo el plazo medio de cobro.
4. Definir y controlar líneas y límites de créditos.
5. Controlar la morosidad en la cobranza de créditos.
6. Comprobar que las ventas se efectúen según las condiciones establecidas por la empresa.
7. Efectuar visitas a los clientes para revisar cuentas, cobrar o solucionar cualquier conflicto.
8. Proponer métodos y mejoras para mejorar el resultado del departamento.

Funciones generales del departamento de créditos

Entre las funciones que puede desarrollar un departamento de créditos (mínimas e indispensables), se encuentran las siguientes:

1. Manejar información y documentación de los clientes.
2. Desarrollar las altas, bajas y modificaciones de los clientes de las bases de datos.
3. Asignación y seguimiento del límite de crédito de los clientes.
4. Seguimiento de los saldos de los créditos de los clientes.
5. Control y responsabilidad sobre el plazo medio de cobro.
6. Investigación y seguimiento de la evolución de los datos del sector.
7. Implantación y actualización del sistema informático del departamento.
8. Establecimiento de bancos de información intercambiados con otras empresas del mismo sector, registro, organismos y cualquier otra fuente externa.
9. Vigilancia sobre el cumplimiento de la previsión de cobros.
10. Corresponsabilidad con el comité de riesgo.
11. Recuperación de saldos vencidos (impagados, retrasos, renegociación de deudas vencidas).

Funciones específicas del departamento de crédito

Precios y plazos de crédito

1. Estipulados los precios, condiciones y plazos de crédito por la dirección general, deben comunicarse a los empleados de venta y del departamento de créditos y cobros.
2. Si los precios y las condiciones no son iguales para todos los clientes, clasificarlos en las categorías necesarias, identificando para cada grupo precios y condiciones.

3. Los cambios circunstanciales de precios deben estar autorizados por escrito, y comunicados a todas las áreas.
4. Las condiciones de ventas de créditos deberán ser acordes con los estándares del sector. El corte de plazos de cobro con relación a los habituales pueden provocar una desviación del volumen de ventas a los competidores, y los plazos inhabitualmente largos exigirán una inversión excesiva de capital circulante.
5. Analizar los efectos financieros de los cambios en los plazos a crédito.
6. Definición del proceso de otorgamiento de crédito, donde se definan las reglas para conceder y administrar los créditos a clientes y se incluya: el perfil de las pautas para la investigación sobre el cliente, normas para fijar los límites de crédito, acciones para tratar excepciones y la asignación de responsabilidades para administrar el proceso.²¹

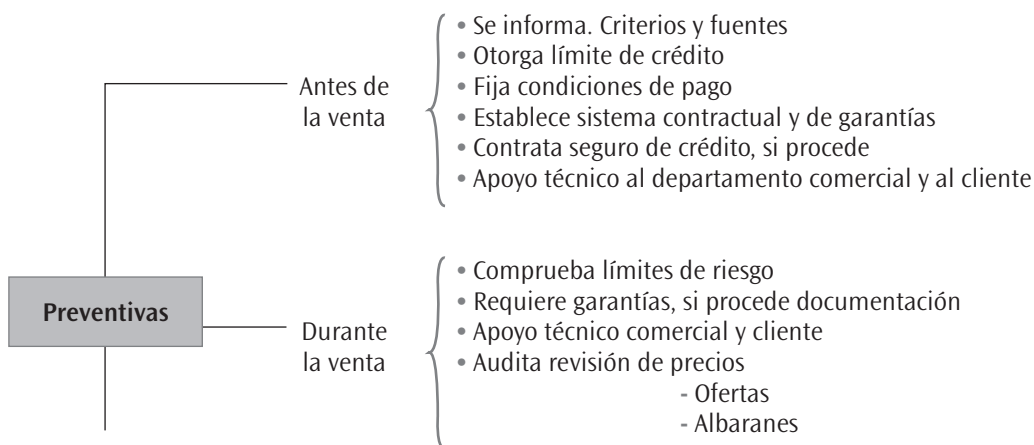
Responsabilidad del departamento de créditos en los riesgos

Este departamento es el responsable de determinar el riesgo de los clientes con crédito y para ello desarrolla:

- a) La clasificación crediticia de los mismos.
- b) Conocimiento de la situación económico, financiera y jurídica.
- c) Instrumentación de las operaciones a realizar de seguimiento y control de la recuperación de créditos según el riesgo en cada uno de ellos.

Es responsable de las actividades que tengan por objetivo minimizar el riesgo de los clientes y asegurar la posibilidad de cobrar los créditos.

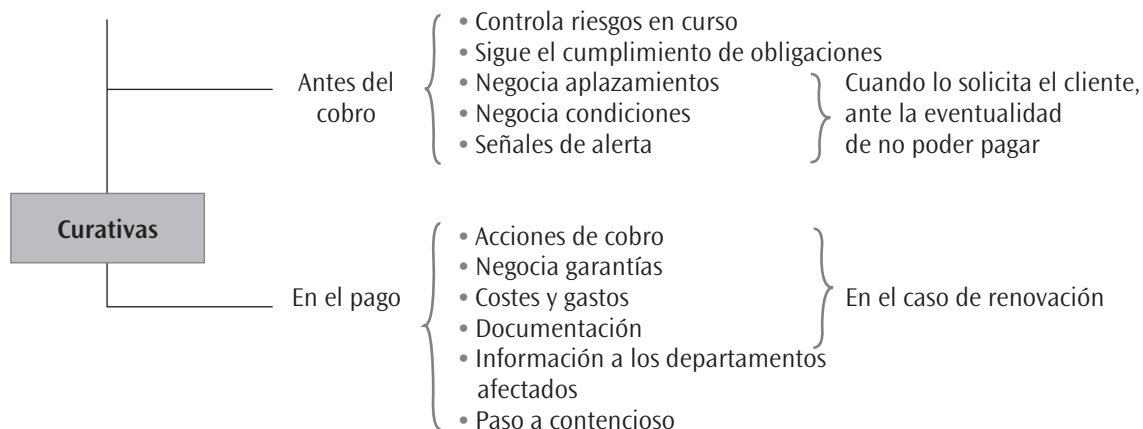
Cuadro 4.6 Funciones genéricas del departamento de crédito en diferentes momentos²²



Continúa

²¹ El proceso para otorgar un crédito se presenta con detalle en el capítulo 5 "Otorgamiento de crédito".

²² Santandreu, Eliseu, *Manual del credit manager*, Barcelona, Gestión 2000, 2002, p. 242.

Cuadro 4.6 Funciones genéricas del departamento de crédito en diferentes momentos²²

Después de definir los objetivos, determinar la naturaleza y número de tareas, y determinar las funciones se establecieron dos propuestas de departamentos con sus actividades específicas, con los puestos necesarios para el cumplimiento de la función departamental, lo cual se presenta a continuación.

Problemas comunes en el diseño de la estructura del departamento de crédito y cobranza

Un departamento con una estructura mal diseñada, que no siga los principios administrativos de organización, tendrá problemas de supervivencia. La burocracia en exceso, la pesadez, etc., son factores que pueden influir negativamente en las estructuras organizativas y en el desarrollo de las actividades del departamento.

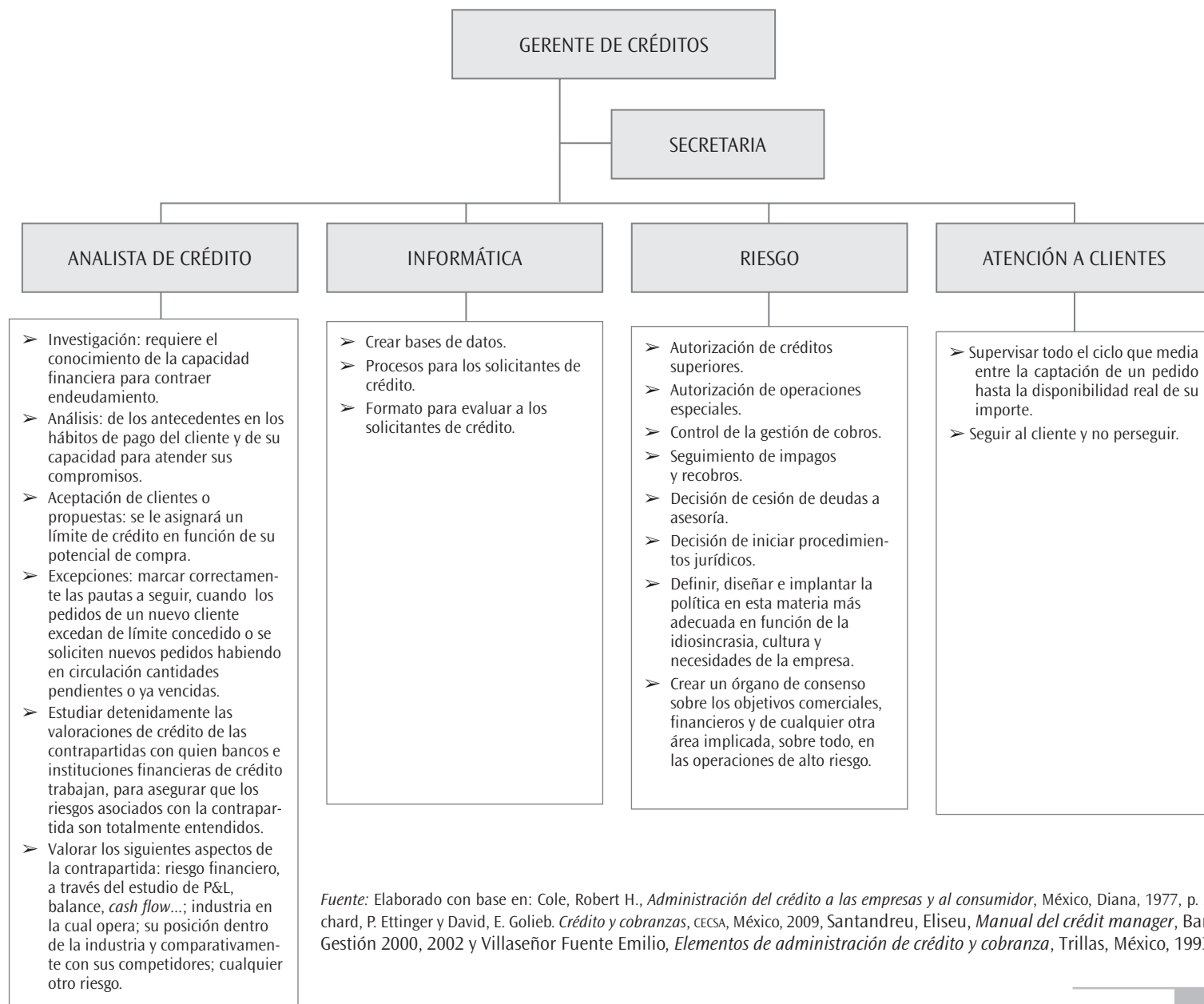
El comité de riesgo de créditos

El comité de créditos evalúa los factores que pueden influir en la respuesta de los clientes para cumplir sus obligaciones inherentes a los créditos y, con ello, establecer la correspondiente implementación de medidas para mitigar esos riesgos, por lo cual tienen las siguientes responsabilidades:

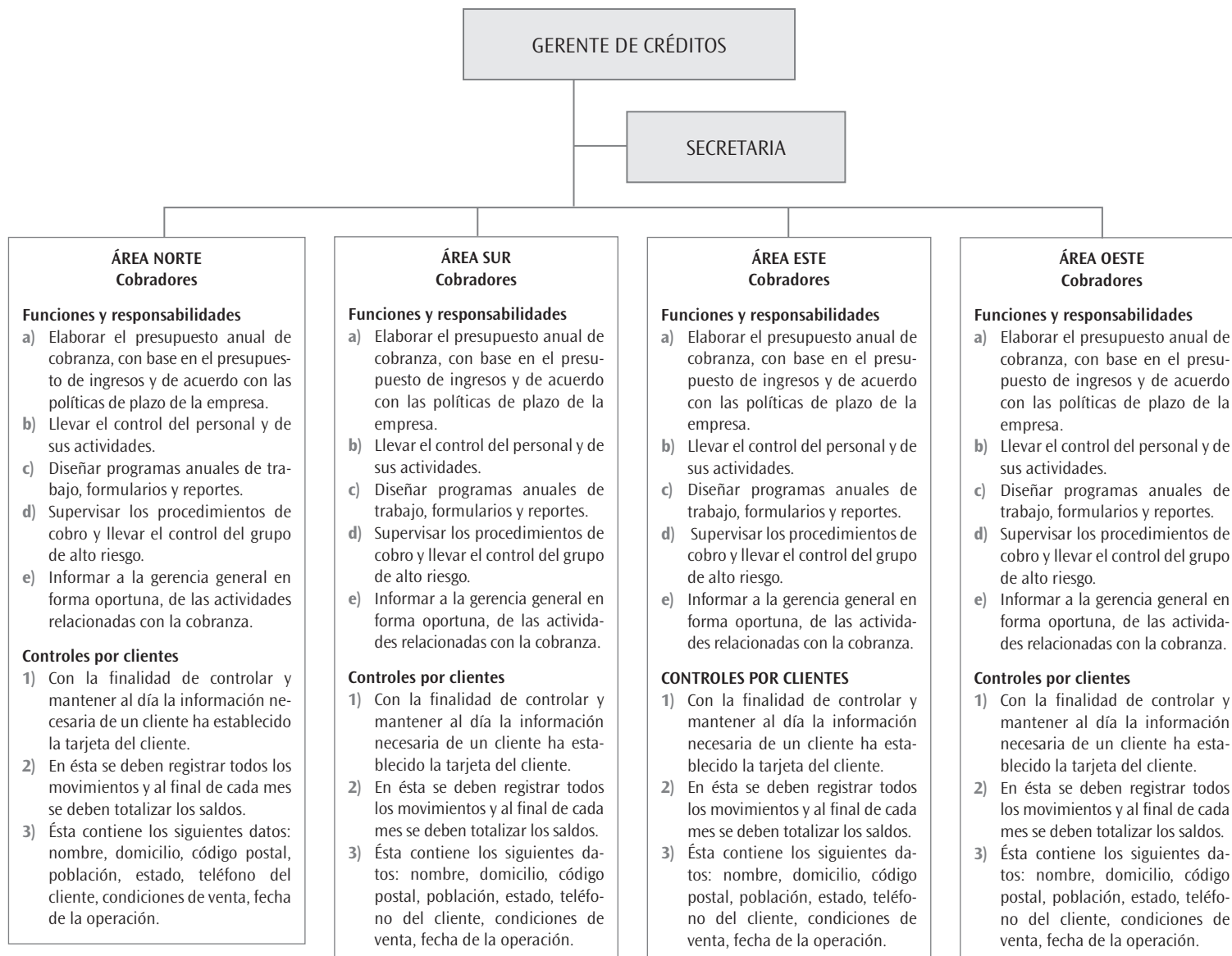
- a) Definir, diseñar e implantar las políticas que identifiquen, evalúen y prevengan los riesgos de incumplimiento de los clientes en un marco de la cultura específica de los clientes.
- b) Crear una comisión que consense los objetivos comerciales, financieros y de todas las áreas implicadas, sobre todo, en las operaciones de crédito de alto riesgo.
- c) Asumir, conjunta y colegiadamente, las decisiones adoptadas por el comité de riesgo con su propia responsabilidad.

Con base en esas líneas generales, el comité de riesgos desempeña diversas acciones, entre las que se encuentran: establecer los controles, fijar políticas, seguir los límites, etcétera.

Cuadro 4.7 Gerente de créditos



Fuente: Elaborado con base en: Cole, Robert H., *Administración del crédito a las empresas y al consumidor*, México, Diana, 1977, p. 314 y Richard, P. Ettinger y David, E. Golieb. *Crédito y cobranzas*, CECSA, México, 2009, Santandreu, Eliseu, *Manual del crédito manager*, Barcelona, Gestión 2000, 2002 y Villaseñor Fuente Emilio, *Elementos de administración de crédito y cobranza*, Trillas, México, 1993.

Cuadro 4.8 Gerente de créditos

Fuente: Elaborado con base en: Cole, Robert H., *Administración del crédito a las empresas y al consumidor*, México, Diana, 1977, p. 314 y Richard, P. Ettinger y David, E. Golieb. *Crédito y cobranzas*, CECSA, México, 2009, Santandreu, Eliseu, *Manual del crédito manager*, Barcelona, Gestión 2000, 2002 y Villaseñor Fuente Emilio, *Elementos de administración de crédito y cobranza*, Trillas, México, 1993.

Requisitos y conocimientos de los administradores de crédito²³

Las tareas y responsabilidades que tiene asignadas el responsable del departamento de créditos exigen un grado de conocimientos y experiencias profesionales determinados, entre los cuales se encuentran:

- I. En el apartado jurídico aspectos como:
 - Formas jurídicas de la empresa.
 - Representación legal de la empresa.
 - Medios de cobro (letra de cambio, cheque, pagaré, etcétera).
 - Funcionamiento legal de los sistemas de financiamiento (avales, garantías prendarias e hipotecarias).
 - Formas de compensación de riesgo (seguro de crédito, facturas, financiaciones especiales, etcétera).
 - Conocimientos prácticos de carácter jurídico y procesal del derecho de obligaciones (ventas por contrato, reconocimiento de obligaciones, tipo de acciones ejecutivas o declarativas, etcétera).
 - Conocimiento sobre los procesos de ejecución colectiva (suspensión de pagos y quiebras) y para particulares (concurso de acreedores).
- II. En aspectos financieros:
 - Conocimientos financieros de la empresa.
 - Métodos de análisis de la situación financiera de los solicitantes de crédito. Contabilidad práctica para cuadros y realización de apuntes.
 - Influencia del cobro y de las cuentas de clientes en la tesorería de la empresa.
 - Análisis financiero a corto plazo de clientes, para conocer su probable cumplimiento de los pagos de los créditos.
 - La relación comercial y de finanzas para decidir el esquema de atención a los clientes conforme a la relación comercial con la empresa.
 - Influencia de la situación de endeudamiento y las fuentes utilizadas por la empresa que otorga el crédito sobre las expectativas de cobro.
 - Métodos y modelos de fijación de límites de crédito.
- III. En el aspecto comercial cuestiones tales como:
 - Conocimiento del funcionamiento del área de marketing para aumentar las ventas de las empresas.
 - Conocimientos prácticos sobre la remuneración de vendedores y su influencia en la venta y el cobro.
 - Ventajas e inconvenientes de las distintas formas de comercialización y distribución de los productos a efectos de la venta y el cobro.
 - Nociones de marketing y de exportaciones y riesgos de cambio.
 - Importancia para la venta de los distintos apoyos de marketing y su influencia en el ritmo de aprovisionamiento y venta a clientes y su influencia en la facturación y el cobro.

²³ Elaboración propia con base en: Santandreu, Eliseu, *Manual del credit manager*, Barcelona, Gestión 2000, 2002, p. 250.

IV. En el apartado de habilidades destacan:

- Alto grado de psicología y características personales que exigen en aquellas personas que ejercen la función de ventas y su implantación, para la selección de clientes, la gestión de cobro y las relaciones interdepartamentales.
- Conocimiento de la mecánica de la negociación en el cobro de deudas.
- Uso y dominio de herramientas disponibles en la negociación.
- Utilización válida de las mismas, según los casos.

V. En aspectos de habilidades para organización de un departamento de clientes se han de dominar:

- Conocimientos sobre la organización de tareas clave que aseguran el éxito de un departamento de cobros.
- Conocimiento sobre trabajos mecanizados en la gestión de atención a clientes en aspectos de crédito y cobranza.
- Sistemas de información que ayuden a ejercer las tareas del departamento.

Cuestionario

1. ¿En que consiste y el propósito de la organización?
2. ¿Cuáles son las tres actividades de la función de la organización en la administración?
3. Definición de organización.
4. ¿Cuáles son las diferentes formas de organización?
5. ¿Qué entiende por organización por funciones?
6. ¿Qué es una estructura organizacional?
7. ¿Cuáles son los principios de organización?
8. ¿Qué es el reclutamiento de personal?
9. ¿Cuáles son las funciones principales del crédito?
10. ¿Cuáles son las funciones principales de la cobranza?

CAPÍTULO 5

Otorgamiento de crédito

■ Te verás olvidado por todos, parientes, amigos, finalmente hasta por los propios enemigos, pero no por los acreedores. Por eso trata de contraer todas las deudas que te sea posible para continuar presente en la memoria de los demás.

M. G. Saphir

Objetivos

Al finalizar el estudio de este capítulo el estudiante, lector, alumno participante:

1. Conocerá el proceso que se sigue para otorgar un crédito.
2. Identificará el proceso de investigación y análisis en el otorgamiento de créditos.
3. Evaluará cada uno de los elementos que se usan en la evaluación de solicitantes de crédito, tanto cualitativos como cuantitativos.
4. Conocerá los métodos de verificación de información de los solicitantes de crédito y su importancia para evitar fraudes potenciales.
5. Conocerá los criterios usados en el análisis del riesgo crediticio.

Introducción

La decisión de otorgar o negar un crédito depende del resultado de la investigación que se hace acerca del solicitante para conocer si lo pagará; y de la percepción que el analista se forme respecto del solicitante en su comportamiento probable de pagar el crédito.

“Una investigación de crédito se lleva a cabo para ayudar a tomar una sana decisión respecto al crédito; este propósito debiera tenerse constantemente en mente cuando se emprende una investigación de crédito [...]. La investigación no busca información por simple capricho, busca información pertinente a la decisión específica de crédito suficiente para asegurar que la decisión recaerá dentro del límite de la probabilidad de recuperación de acuerdo con las políticas de operación.”¹ Los analistas de crédito deben determinar los elementos que tienen que conocer para tomar una decisión de aceptación o rechazo en la solicitud de crédito, de manera que éstos, en su mayoría, sean recuperados.

“El personal de crédito debe decidir cuidadosamente cuando la información es realmente suficiente desde el punto de vista de integridad, precisión y costo.”² Entre esos elementos se consideran como mínimo los siguientes.

Proceso que se sigue para otorgar un crédito

Todas las empresas definen de alguna manera sus reglas para conceder y administrar los créditos a clientes, pues habrá empresas que tengan un departamento dedicado específicamente al otorgamiento de créditos y otro para la cobranza, y en otras empresas quizás el departamento de finanzas se encargue de ambas funciones. En el caso del otorgamiento de créditos generalmente se especifican las pautas para la investigación sobre el cliente, normas para fijar los límites de crédito, el monto de crédito, los pagos periódicos y la asignación de responsabilidades para administrar todo el proceso, el cual generalmente está compuesto de:

1. Investigación
 2. Análisis
 3. Aceptación del cliente
-
1. **“Investigación:** la concesión de crédito a nuevos clientes, así como a clientes ya establecidos, requieren el conocimiento de la capacidad financiera del cliente para contraer endeudamiento. Antes de expedir el primer pedido se llevará a cabo una investigación sobre los antecedentes financieros del cliente.

Una correcta información requiere el conocimiento de los siguientes datos:

- Informe del delegado o comercial.
- Informe comercial de una agencia especializada.

¹ Cole, Robert H., *Administración del crédito a las empresas y al consumidor*, México, Diana, 1977, p. 192.

² *Idem*.

- Informe de créditos otorgados por asociaciones sectoriales, organismos, registros, etcétera.
 - Referencias de riesgos concedidas por bancos.
 - Información de otros proveedores y clientes.
 - Estados financieros aportados por el cliente.³
- 2. Análisis:** es el estudio de los datos que permitirán decidir si se otorga o niega la solicitud de crédito, lo que preferentemente se analiza son los hábitos de pago del cliente y de su capacidad para atender sus compromisos.
- Como indicación orientativa se deberá revisar, al menos:
- a) **Informes de créditos:** lograr aquella información que indique si los hábitos de pago con otros proveedores son buenos o irregulares.
 - b) **Estados financieros:** analizar el capital propio en relación con el total de la deuda, la relación entre el activo circulante y el exigible a corto plazo, la situación del disponible, el grado de rentabilidad y, de ser preciso, un análisis global económico-financiero de la empresa.⁴
- 3. Aceptación de clientes para otorgar crédito:** al terminar la investigación y el análisis del perfil del cliente, si es que se decide otorgarle la línea de crédito, se le calcula un límite de crédito en función de su potencial de compras y su capacidad para pagar en tiempo y forma el monto de crédito otorgado.
- Si la investigación indicara la conveniencia de denegar el crédito y según el grado de calificación negativa, se podrían considerar algunas alternativas como garantías adicionales para el buen fin de las operaciones:
- a) Cesión de activos específicos, garantías suficientes por parte de los propietarios o accionistas de la empresa, acompañados de avales bancarios personales, derechos de retención garantizados contra activos, como hipotecas. Cualquier concesión de este tipo a la posible existencia de otros acreedores que tengan previos derechos de retención contra esos activos.
 - b) Avales bancarios en cuantía suficiente.
 - c) Ventas limitadas a plazo o cantidad, o un máximo de un pedido o rotación en descuento en cuenta.
 - d) Cheque conformado contra entrega de mercancía.
 - e) Cualquier forma de envío contra reembolso.⁵

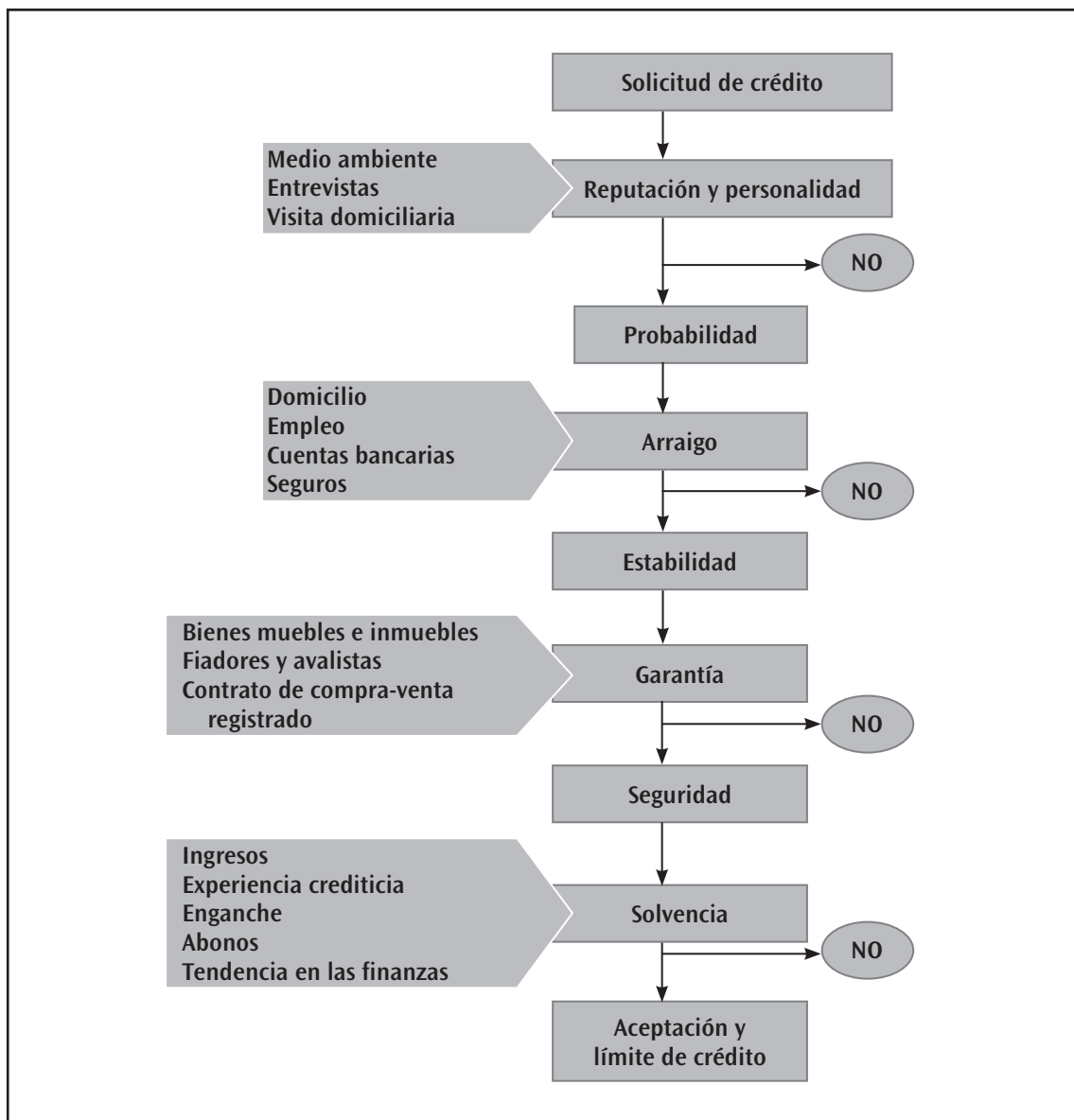
El proceso para otorgarle un crédito a un cliente considerado de los del tipo de consumidor final de los productos, se presenta en el cuadro 5.1.

³ Santandreu, Eliseu, *Manual del credit manager*, Barcelona, Gestión 2000, 2002, pp. 234-235.

⁴ *Idem*.

⁵ *Ibid.*, pp. 235-236.

Cuadro 5.1. Proceso de análisis para otorgar un crédito a los consumidores finales.



Fuente: Montaña, Agustín, *Administración de la cobranza. Programación y control*, México, Trillas, 1987, p. 40.

La descripción de cada uno de los procesos que se sigue para la decisión de aceptar o negar una solicitud de crédito a un consumidor final se describe a continuación.

Solicitud de crédito

La información que se incorpora en una solicitud varía de acuerdo con el tipo de crédito que se pretende otorgar al solicitante y la política de la empresa, algunas compañías sólo piden información sobre lo siguiente:

- Residencia
- Empleo
- Ingresos, garantías.
- Otras cuentas corrientes

Ambiente

En pequeñas poblaciones (y algunas veces en las grandes) se conoce en términos generales la clase de persona que solicita el crédito, porque es muy fácil conocer la reputación de las personas en cuanto al cumplimiento del pago de sus créditos. Se le puede calificar con diferentes mote, por ejemplo, como descuidado, ordenado, pagador, parrandero, hombre de negocios, etcétera.

Entrevista

Para evaluar mejor al solicitante se debe disponer de información acerca de su sinceridad, apariencia y personalidad, además de los datos objetivos que puedan comprobar en cuanto al cumplimiento de sus deudas, y con los resultados se pueden hacer ajustes sobre las condiciones de crédito; así como detectar si hay omisiones voluntarias e involuntarias. También se puede juzgar o determinar la edad y el estado civil y su posible impacto en el cumplimiento de sus deudas, se tiene la creencia generalizada de que las personas de mayor edad son más responsables en sus compromisos, pero no siempre es así, por ello la entrevista ayuda a completar el perfil del solicitante de crédito y completar datos para el analista de crédito.

Visita domiciliaria

La personalidad y la capacidad se reflejan en el hogar. Debe verse la proporción del ingreso aplicado al gasto del alojamiento: si tiene casa propia o departamento amueblado y si tiene residencia prolongada, generalmente se aprovecha la visita para examinar los contratos de luz y de teléfono, el tipo de negocio, su ubicación y apariencia, los precios de venta, las inversiones aparentes o documentadas, y demás.

Empleo

El examen de este renglón permite conocer la regularidad del ingreso, la cantidad mensual o semanal, los ingresos extras, la seguridad que el solicitante tiene en el trabajo, la permanencia en el mismo y si la empresa es de prestigio.

Cuentas bancarias

El hecho de que la persona posea cuentas bancarias o seguros de vida o contra accidentes, sea miembro de alguna asociación, etc., generalmente señala el grado de confianza que se le puede dar, dado que refleja responsabilidad y estabilidad.

Bienes muebles e inmuebles

La casa y el valor de los bienes muebles indican la posición social y económica del solicitante de crédito, a la vez que en forma ligera revelan si pueden servir de garantía en caso necesario. Lo mismo puede decirse de los bienes inmuebles. Conviene analizar el recibo de la renta y observar la cantidad mensual de pago.

Fiadores y avalistas

Si el solicitante de crédito demuestra tener capacidad para recibir un monto de crédito relativamente bajo, se puede completar la seguridad de pagar los adeudos por medio de garantías personales, la seguridad del pago puede considerarse completa. Estas garantías personales pueden ser fiadores.

Contrato de compra-venta registrado

Una de las mejores garantías se puede obtener con el contrato de compra-venta autorizado por un corredor público e inscrito en el Registro Público de la Propiedad, si se trata de un bien inmueble. Puede hacerse con cláusula rescisoria y con reserva de dominio. En caso de que no pague el cliente, entonces se procede a la posesión del bien inmueble por parte de la empresa.

Ingresos

El ingreso total es el factor base para fijar el límite de crédito; deben estudiarse los porcentajes que se gastan en la región como promedio en cada uno de los rubros de las necesidades básicas que deben pagar los solicitantes de crédito; en forma muy general, pueden tomarse los siguientes porcentajes:

• Alimentación	50.26%
• Alojamiento	14.36%
• Vestuario	9.63%
• Diversiones	2.50%
• Servidumbre	1.23%
• Impuestos	12.02%
• Bienes duraderos	1.15%
• Pago de deudas	0.19%
• Inversiones	0.55%
• Diversos	8.21%

Fuente: Montaña, Agustín, *Administración de la cobranza. Programación y control*, México, Trillas, 1987, p. 42.

Pero estos porcentajes dependen del nivel de ingresos de las personas y del lugar geográfico donde residan.

Experiencia crediticia

Debe investigarse si el solicitante tiene antecedentes de crédito y la forma como los ha pagado. En este caso, se debe solicitar la opinión que tiene el acreedor del solicitante de crédito para conocer si en términos generales es cumplido, pagos con ligero retraso, retrasos a veces, mal pagador, etcétera.

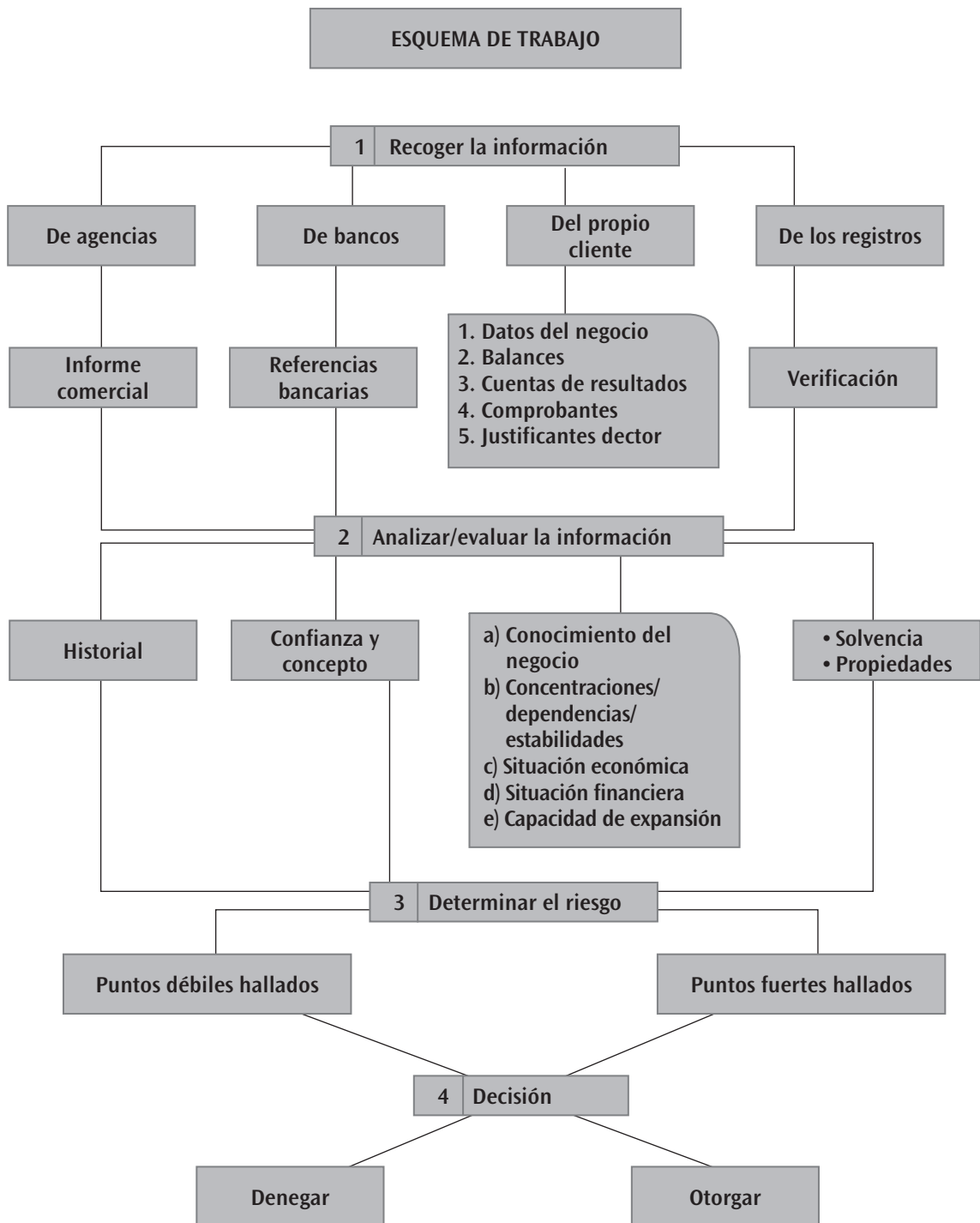
Enganche

En forma general, alcanza de 10 a 33% del precio de venta. Si la política es de seguridad, el enganche debe ser grande, pero si la política de la empresa es correr riesgos altos y cubrir las pérdidas con un mayor volumen de ventas, el enganche será pequeño. Generalmente, se pregunta al cliente cuánto desea pagar de contado y se respeta su deseo, siempre que se encuentre por arriba del mínimo.

Abonos

Para calcular el importe de los abonos, se divide el saldo neto del crédito entre el número de pagos que se haya fijado. El saldo neto es la diferencia entre el precio de venta y la cantidad de contado más el sobreprecio, el cual está integrado por los intereses y los gastos de manejo de las cuentas por cobrar.

Cuadro 5.2. En el caso de los créditos a empresas se sigue el esquema siguiente.



Fuente: Santandreu, Eliseu, *Manual del credit manager*, Barcelona, Gestión 2000, 2002, p. 102.

Tendencia de las finanzas

Algunas veces es conveniente ratificar que las finanzas del solicitante de crédito y su probable comportamiento, sobre todo evaluar si es posible que tiendan a crecer mediante el examen de los estados financieros, especialmente el de pérdidas y ganancias, o de sus comprobantes de ingresos, si es que es un empleado que percibe ingresos por sueldos que corresponden a 3 o 4 años consecutivos.

En el cuadro 5.2 se muestra el proceso que se sigue en la investigación, análisis y finalmente decisión para otorgar o negar los créditos a las empresas.

Investigación de crédito

Importancia de los hechos y opiniones en la investigación de crédito

“Para el investigador de crédito es importante recordar la idea de que las referencias, los informantes y las agencias de información especializados no crean la información de crédito. Ésta se crea solamente por el sujeto investigado, quien constantemente está originando información a través de su conducta y actividades, lo que se convierte en información de crédito que puede usarse para predecir su futura conducta como solicitante de crédito. Es una información importante si se conoce, ya que influirá en la decisión del crédito.”⁶

Cuando la información puede verificarse se le conoce como *hechos*; mucha de la información que se consiga será de carácter subjetivo y se conoce como *opinión*. “Las opiniones pueden basarse en hechos o prejuicio o en la imaginación. Seguramente la opinión puede basarse en hechos objetivos y ser el resultado de un análisis cuidadoso y lógico de la situación; ciertamente, puede ser tan segura o aun más que la opinión que se forme el analista después de su propia investigación, pero sigue siendo la opinión de otra persona”.⁷ En ese sentido la investigación del solicitante de crédito se enfocará en conocer hechos, de modo que se puedan reunir hechos más bien que opiniones.

¿Qué es la investigación de crédito?

“La investigación de crédito reúne la información histórica por medio del análisis que se usa como base para predecir la conducta futura. La predicción que se busca es de conducta de crédito, esto es, una predicción del tipo e importe de las obligaciones por concepto de crédito que puede esperarse que paguen y una estimación del importe máximo del crédito que debiera aceptarse del cliente individual.”⁸ La investigación tiene sentido porque se parte de la creencia de que el comportamiento pasado del solicitante de crédito puede usarse para predecir el comportamiento futuro.

⁶ Cole, Robert H., *op. cit.*, pp. 192-193.

⁷ *Ibid.*, p. 193.

⁸ *Ibid.*, pp. 193-194.

Elementos de la investigación de crédito

“¿Qué es lo que hay que investigar?, es fácil repetir, los ‘cuatro jinetes’ del crédito: carácter, capacidad, capital y condiciones. Éstas muy antiguas cuatro C del crédito refieren persistencia notable, y pueden estudiarse en los libros de texto, artículos y discursos sobre el crédito. Sin embargo, los ejecutivos contemporáneos se tornan cada vez más escépticos en cuanto a la validez de estas cuatro C como una guía directa, ya sea para el proceso de investigación o el trabajo analítico del departamento de crédito. Una razón es que no forman un esquema de clasificación mutuamente exclusivo.”⁹ Aun así las instituciones que otorgan créditos inician la investigación del solicitante de crédito con elementos fundamentales para conocer el comportamiento del solicitante de crédito.

Hay empresas que deben hacer un análisis minucioso del solicitante de crédito, porque la cantidad de los recursos que se prestarán son grandes en relación con los ingresos del solicitante y probablemente el plazo para saldar el crédito sea de varios años; por ejemplo, un crédito hipotecario. Sin embargo, hay otros créditos en los que no necesita hacerse una investigación profunda, como es el caso del abarrotero que otorga crédito a sus clientes para que normalmente le paguen en 1 o 2 semanas, en ese caso los elementos que se analizan son mucho más simples que los de un crédito hipotecario.

Entonces los elementos que deben investigarse dependen del tipo de crédito que se otorgue. Pero entre los elementos fundamentales que se investigan están los siguientes:¹⁰

1. Carácter
2. Capacidad
3. Capital
4. Colateral
5. Condiciones

Carácter

“Pero, ¿qué es carácter? Puede definirse como una suma intangible de atributos personales que se revelan indirecta más bien que directamente. Más bien lo que con frecuencia aceptamos como carácter es la reputación, y ésta realmente es la opinión que otros tienen acerca de una persona. [...] Los elementos que intervienen en el carácter pueden ser personales y, por lo tanto, concernir a la situación familiar, a los hábitos y actitudes personales, tales como la bebida, el juego, y así sucesivamente. Pueden incluir virtudes tales como la honestidad y el valor, o al revés. El carácter también puede inferirse o revelarse por la conducta comercial o profesional, tal como el pago de obligaciones, la tendencia a hacer reclamaciones injustificadas o a devolver mercancías sin causa, la actitud hacia las obligaciones, las tendencias especulativas o el respeto por los derechos de terceros. Siendo el carácter una cualidad personal intangible, puede inferirse correctamente sólo hasta el grado en que se revela. Por lo demás, una reputación de buen carácter puede ser el resultado de no haber sido nunca presionado por la adversidad.”¹¹

⁹ *Ibid.*, p. 194.

¹⁰ Conocida como la técnica de las 5c.

¹¹ Cole, Robert H., *op. cit.*, pp. 194-195.

Para conocer el carácter del solicitante de crédito es necesario diseñar con precisión los indicadores que permitirán conocer la conducta al liquidar sus deudas.

“La actitud hacia las obligaciones se revela mejor por medio de una pregunta que inquiriere si la persona hace reclamaciones injustificadas o actúa de acuerdo con el contrato, que por preguntas generales acerca de la actitud respecto a obligaciones. La situación de la familia se revela de un modo más significativo por las peculiaridades del matrimonio, el número de hijos, lugar y duración de la residencia, la propiedad de la casa, los principales activos propiedad de la familia, el seguro sobre la vida, los ahorros principales y las inversiones, que por vagas preguntas relativas a la situación personal y de la familia.”¹² El carácter es el registro del cumplimiento de las obligaciones pasadas del solicitante de crédito.

Capacidad

“La capacidad es una cualidad de crédito[...] simplemente puede querer decir la capacidad de pagar una obligación precisa en dinero cuando se adeuda[...] a veces se resume bajo los encabezados de ingreso y empleo.”¹³

Para conocer la capacidad de un solicitante de crédito, además de conocer los ingresos que posee, es necesario conocer cómo los distribuye en sus diferentes gastos, y cuánto es lo que dispone de ingreso libre para el pago de los créditos que solicita actualmente. La capacidad es la posibilidad del solicitante para reembolsar el crédito requerido.

Capital

Es la solidez financiera del solicitante y se puede medir por su posición como propietario de activos; aquí se recomienda un análisis de la deuda con el capital para conocer la solidez del capital del solicitante.

Colateral

La garantía colateral es la cantidad de activos que el solicitante tiene disponible como garantía de que pagará el crédito; cuanto mayor sea la cantidad de activos disponibles mayor será la probabilidad de que el prestatario recupere el monto prestado.

Condiciones

Es el ambiente económico y de negocios y la situación particular que influya en alguna de las partes de la transacción del crédito, por ejemplo en el caso de que los productos que se desee vender

¹² *Ibid.*, p. 195.

¹³ *Ibid.*, p. 196.

sean pasados de moda, la empresa deseará venderlos lo más rápido posible, en ese sentido las características del crédito probablemente sean más laxas.

Influencia de las condiciones económicas

“Aun cuando generalmente se conviene que por medio de una serie de preguntas específicas puede lograrse un cuadro bastante confiable acerca del carácter, capacidad y capital de la persona, el analista del crédito casi siempre tendrá que resolver el problema de cómo interpretar la información en términos del ambiente económico o las condiciones en los que existe tanto su empresa como el solicitante.”¹⁴

“El conocimiento del ambiente económico no se asegura[...] Se obtiene algo de este conocimiento por medio de lo que esté sucediendo en la economía y en la comunidad de la que el gerente de crédito forma parte. ¿Existen huelgas en ciertas plantas industriales, o son inminentes algunas reducciones de la mano de obra? ¿Es el clima tan seco o húmedo que el agricultor quedará perjudicado? ¿Se están ampliando rápidamente algunos negocios en el área y, por lo tanto, están suministrando ciertas oportunidades a nuevos residentes en la comunidad? En otras palabras, debe conocer ‘¿Cómo están los negocios?’, en su propia línea, en otras líneas, en su propia ciudad y en las vecinas. Por supuesto, tendrá que saber si ciertas actividades se están ampliando o si otras se están contrayendo; alguna gente se está beneficiando y otra está sufriendo.”¹⁵ Es por ello que se deben evaluar las condiciones del medio ambiente económico, dado que una crisis financiera, por ejemplo, podría hacer que los solicitantes de crédito por más que quisieran pagar sus deudas se vean imposibilitados de pagar por escasez de recursos financieros.

Cualidades personales de los solicitantes de crédito que deben investigarse

“Es conveniente hacer una lista de las cualidades personales de crédito que parecen ser las más esenciales para la investigación.”¹⁶ Para conocer en detalle al sujeto que solicita el crédito, de los cuales se encuentran los siguientes:

1. Registro de pagos
2. Empleo
3. Estado civil
4. Edad
5. Referencias y reputación
6. Activos de reserva
7. Valor del artículo que se comprará
8. Colateral

¹⁴ *Ibid.*, p. 202.

¹⁵ *Idem.*

¹⁶ Cole, Robert H., *op. cit.*, p. 197.

Registro de pagos

“Muchos acreedores ven el registro de pagos como el factor más importante revelado por la investigación. No solamente muestra la forma de pagar, por lo que es importante para predecir la conducta, sino que también presenta los anteriores hábitos de pago. Los acreedores estiman que la mejor base para un pronóstico es la experiencia de crédito según el registro de pagos anteriores [...] la investigación debiera buscar hechos en cuanto a los tipos de cuentas involucradas, la cantidad que se adeuda normalmente, la cantidad vencida, el crédito reciente más alto y la manera de pagarlo.”¹⁷ Conocer estos elementos ayuda a conocer los hechos sobre el carácter del solicitante de crédito y disminuye la probabilidad de evaluar únicamente con percepciones del analista.

Ingreso

En el caso de créditos para el consumo final “La mayor parte de las deudas del consumidor tienen que pagarse de sus ingresos, la investigación del ingreso de una persona es esencial. Se debe determinar su importe, la regularidad establecida para recibir el ingreso y la probabilidad estimada de su continuidad. [...] debe evaluarse en relación con las obligaciones que se tienen que cubrir.”¹⁸ En este aspecto es importante investigar la fuente de los ingresos, ya sea que provengan de un empleo, o por ser un microempresario, lo cual en todo caso los ingresos pueden ser variables.

Empleo

“Probablemente el empleo es la principal fuente de ganancias, por lo que debiera investigarse al mismo tiempo que el ingreso. La información acerca del empleo debiera incluir como mínimo el nombre del patrón, tipo de negocio y puesto ocupado por el sujeto que se investigará”,¹⁹ si fuera posible la permanencia que normalmente tiene en los empleos, en muchas ocasiones se pueden presentar fraudes, porque el solicitante de crédito únicamente ocupa el empleo de manera transitoria en tanto se le concede el crédito y posteriormente abandona el trabajo, y con ello se pierde la fuente de los ingresos que aseguraban en primera instancia los ingresos para pagar los créditos.

Residencia

“La verificación de la residencia por medio de la investigación es, primero que todo, una rutina de comprobación de identidad. Además, la información acerca de la residencia debiera mostrar qué tanto tiempo ha permanecido en esa área y si la duración es menor de cinco años debiera revelarse la residencia anterior”,²⁰ pueden ser muchos los motivos por los que cambian de residencia, uno de ellos podría ser precisamente que en el anterior domicilio se le podía localizar para cobrar cré-

¹⁷ *Ibid.*, p. 198.

¹⁸ *Ibid.*, p. 199.

¹⁹ *Idem.*

²⁰ *Idem.*

ditos pendientes, y en el caso que se investiga si es que se le otorga un crédito y no lo paga al no ser estable en su lugar de residencia el costo para localizarlo aumenta los gastos de cobranza, incluso con la probabilidad de perder el monto prestado en el caso de que no se logre localizarlo.

Estado civil

“En la mayor parte de los casos la información es simplemente saber si es casado o soltero. En algunos casos podría buscarse información acerca de si la persona es viuda o divorciada, ya que a menudo esta situación afecta el ingreso y las obligaciones acerca del ingreso, así como la actitud de la persona respecto a la obligación del crédito. En ciertas investigaciones no solamente es significativo el estado civil, sino que también es importante tomar en cuenta la felicidad o desdicha relacionada con el estado civil. Muchas de las dificultades de cobro provienen de los problemas familiares y puede ser que la investigación tenga que ampliarse para incluir la información relativa a la estabilidad de la situación familiar.”²¹ En todo caso tendría que asociarse el registro de pagos de los créditos anteriores y su estado civil para conocer cual es la relación existente de su estado civil y su actitud para saldar en tiempo y forma los créditos contraídos.

Edad

“En la mayor parte de las investigaciones, la edad no es un aspecto importante del crédito. Sin embargo, los extremos en la edad pueden ser de importancia crucial y en estos casos esta cualidad se vuelve materia adecuada para una investigación intensiva.”²² Por ejemplo, si el solicitante de crédito es extremadamente joven probablemente aún no sea del todo responsable para pagar sus deudas, en el caso contrario si su edad es muy madura, entonces quizá los ingresos que perciba, si fuera pensionado, la mayor parte los destine a medicamentos y atención médica, lo cual representa un riesgo para liquidar los créditos, más aún si se tratará de un crédito de largo plazo, se incrementan los riesgos por la esperanza de años de vida que la persona tenga para saldar la deuda.

Referencias y reputación

“La investigación también puede buscar la información acerca de la reputación del solicitante de crédito y asegurar la información adecuada para evaluar los datos proporcionados por las referencias [...] Lo que sí evalúa es lo que refleja el carácter de acuerdo como lo revela, la reputación y las referencias.”²³ Es necesario revisar que las referencias sean confiables en la información que proporcionan sobre el solicitante de crédito, dado lo cual el conocimiento del individuo estudiado sería incorrecto.

²¹ *Ibid.*, pp. 200-201.

²² Cole, Robert H., *op. cit.*, p. 201.

²³ *Ibid.*, p. 201.

Activos de reserva

“Solamente en algunos casos los activos en reserva pueden servir para pago de una obligación del crédito del consumidor. En la mayor parte de los casos son garantías adicionales que tanto el deudor como el acreedor esperan que no se necesiten. En algunos casos, especialmente con clientes de edad que están viviendo de una pensión o del ingreso que producen sus inversiones, la investigación de sus activos en reserva puede ser esencial a fin de establecer la capacidad de manejar la obligación de crédito”;²⁴ en el caso que no cumplan con sus compromisos del crédito solicitado, este tipo de respaldo se emplea para recuperar el crédito. Ahora bien, estos activos también ameritan un estudio minucioso, dado que si se tratara, por ejemplo, de un bien inmueble y se encuentra hipotecado, de ninguna manera constituye un respaldo para saldar el crédito adeudado.

Valor del artículo comprado

“Un elemento adicional del crédito, el valor del artículo comprado es de especial interés principalmente en cuanto al método de pagos a plazos por las compras que hace el consumidor. Hablando en principio, esto no es un atributo del adquirente mismo, sino del valor de mercado de la propiedad. La existencia de este valor de mercado, de acuerdo con como el acreedor puede disponer de él según las condiciones del contrato, puede representar un riesgo de crédito más allá del nivel de aceptabilidad del pago, la cuestión principal puede no ser ‘¿pagará?’, sino ‘¿podrá encontrarse siempre la propiedad y recuperarse?’. En el grado en que el valor es más bajo y no se mantiene por la cantidad y frecuencia de los pagos, las cualidades personales del crédito debieran analizarse con más precaución y en consecuencia debieran ser más amplias para conservar una seguridad igual.”²⁵ Existen tiendas en México que cuando el acreditado no paga el monto prestado recuperan el bien objeto de crédito y lo venden nuevamente, con lo cual logran recuperar parte del dinero prestado; en el caso de un bien inmueble en un crédito hipotecario, el mismo bien constituye una garantía en sí misma para recuperar el monto prestado, ya que en caso de que el acreditado no pague el bien sería propiedad de la institución que otorgó el crédito, y que al venderlo lo más seguro es que el valor sea superior al monto del préstamo no pagado.

Colateral

“El colateral, en forma de un activo tangible del que sea propietaria la persona y que ofrezca como una garantía adicional a la institución que presta, es otra cualidad del crédito que debe tomarse en consideración. Por lo tanto, es otro apreciable factor al hacer una apreciación global del individuo que ofrece colateral como un medio de disminuir el riesgo del crédito.”²⁶ En ese sentido es importante que el acreditado posea dichas garantías para asegurar que en caso de no pagar el crédito, existan activos para entregar a la institución para compensar los adeudos existentes.

²⁴ *Ibid.*, p. 201.

²⁵ *Idem.*

²⁶ Cole, Robert H., *op. cit.*, p. 202.

La investigación como mecanismo para verificar la información del solicitante de crédito

La investigación es una manera de desarrollar la información que no proporciona el solicitante de crédito, es un método de verificar la información de que se dispone. “La mayor parte de las verificaciones del crédito se inician porque se ha ofrecido crédito a una persona y ésta ha suministrado cierta información crediticia acerca de sí mismo. [...] Así, el ejecutivo de crédito podría encontrar conveniente confirmar algunos de los hechos vitales y más importantes que ha suministrado el solicitante, buscando información respecto de ellos en diversas fuentes independientes y por separado. Hasta cierto grado, lo extenso de esta verificación puede depender del juicio del ejecutivo de crédito en cuanto a la calidad global del solicitante, así como sobre la forma en la cual la información suministrada coincide con lo que ya no se conoce o se puede asegurar fácilmente.”²⁷ En ese sentido la investigación del solicitante de crédito es un aspecto que ayuda en la decisión para otorgar o rechazar el crédito.

Documentación del solicitante del crédito

Los procedimientos que generalmente se usan para el otorgamiento de un crédito, inician en el llenado que debe hacer el solicitante de crédito de una solicitud en la que se recaban diferentes datos para evaluar la información que ayudaría a formarse una opinión referente al posible cumplimiento de pago del crédito que pudiera otorgársele. Si se trata de un crédito para una empresa, generalmente se solicita información financiera, es decir, estados financieros.

La información que el solicitante de crédito proporcione es la que formará la opinión del analista de crédito, para decidir la aceptación o rechazo del crédito, si la información es falsa el riesgo más grande que se corre es otorgar un crédito a alguien que probablemente no pague, por eso es importante analizar y verificar la autenticidad de la información para:

1. Asegurarse de que los datos recabados son verdaderos.
2. Calcular el monto de crédito que se le otorgará al solicitante de crédito.
3. Conocer la liquidez del solicitante de crédito.
4. Evaluar las garantías que ofrece el solicitante de crédito.
5. Detectar fraudes.

Verificación de la información²⁸

El fraude es un engaño que se hace para sacar provecho o beneficio, es un delito por suplantar, engañar u omitir la verdad en detrimento de una persona o empresa, en el caso de una solicitud de crédito es con la finalidad de obtener un crédito del cual quizá no pueda pagarse. Detectar

²⁷ *Ibid.*, p. 203.

²⁸ Este apartado, donde se expone una serie de recomendaciones para evitar fraudes en los diferentes procesos del análisis de la información de los solicitantes de crédito, fue desarrollado con base en: Modello, Candace L., *Crédito y cobranzas*, México, Grupo Editorial Iberoamérica, 1993, pp. 52-59.

fraudes no es suficiente, lo más importante es prevenir a la empresa para no otorgar el crédito en esos casos.

El tiempo que se invierte para investigar a un cliente en particular, depende de muchos factores, entre ellos: la antigüedad de la empresa (la mayoría de los fraudes suceden en “compañías que tienen menos de tres años de establecidas”), el monto de la cuenta, el giro, los administradores, los procesos, etcétera.

El aspecto importante de la verificación se encuentra en comprobar la información en una fuente del exterior, se recomienda corroborar toda información de la empresa del solicitante por medio de una segunda fuente, alguien que no pueda ser influido o controlado por el solicitante. Por ejemplo:

- Si el solicitante menciona dirección y teléfono de su empresa en la solicitud. ¿Podría engañar igual si la información solicitada se obtuviera del directorio telefónico, código postal, etc.? En algunos casos de fraude se llegan a utilizar nombres de empresas verdaderas para obtener el crédito; pero una verificación en detalle se puede hacer al preguntar directamente a la empresa si efectivamente la persona labora en ella, en el caso de un crédito para un individuo; si es para una empresa, al aprobarse el crédito y entregarse la mercancía bien se puede solicitar en el último momento que se entregue en otro lugar, es cuando precisamente se debe hacer una verificación en detalle para asegurarse que no hay fraude.
- Si el solicitante informa que su empresa tiene cierto número de años desde su fundación, se recomienda verificar si coincide con el registro público de la propiedad y la oficina del Servicio de Administración Tributaria (SAT).
- ¿El número de licencia de manejo coincide con el que se encuentra en la dependencia oficial de expedición de licencias?

En resumen, es necesario identificar cualquier inconsistencia de información, si se encuentra que algún solicitante no dice la verdad, probablemente se esté detectando un fraude.

La solicitud de crédito

La solicitud de crédito tiene, básicamente, dos funciones: 1) reunión de la información, y 2) documentar la información.

Reunión y documentación de la información importante

En caso de la reunión o compilación, además de la información de crédito estándar, las solicitudes deben recoger información de los propietarios o directores de las empresas, aquella referente a sus registros oficiales de servicios médicos, licencia de manejo, teléfono particular, número de cédula profesional, el nombre completo de la esposa, etc. Esto facilitará la localización de “evasores”, si es que el solicitante de crédito incurre en esa situación. Un evasor es una persona que acostumbra evitar el pago de sus deudas.

Un *ejemplo de documentación* de las solicitudes de crédito deberán enlistar las condiciones de crédito y de pago, las acciones potenciales de cobranza, etc. Esto le dará a sus condiciones y penalizaciones una justificación legal, para el caso en que la empresa deba emprender otras acciones.

Para detectar fraudes en las solicitudes de crédito

Las solicitudes deberán requerir información y material suplementario con el fin de que los solicitantes que intenten cometer fraude se les dificulte cumplir con dichos requerimientos. Por ejemplo:

1. Tarjetas de presentación.
2. Copias de cédulas profesionales.
3. Copias de documentos legales (actas constitutivas).
4. Copias de pagos de impuestos.
5. Material de comercialización (folletos de mercadotecnia que contengan proyectos anteriores).

Los defraudadores difícilmente falsifican información suplementaria, dado que requiere mucho trabajo así como dinero, para documentos que probablemente no son tan importantes.

Informes financieros

Los estados financieros deberán cumplir esas dos funciones en las formas de solicitud, y también son: 1) reunión de la información, y 2) documentar la información.

Para reunir y documentar la información importante

Casi todos los departamentos de crédito y cobranzas utilizan los estados financieros para determinar la solvencia de los solicitantes de crédito, que generalmente se hacen a través del análisis de razones financieras, las cuales se calculan con los estados financieros de las empresas. Las razones financieras que normalmente se usan para este análisis son: razón circulante, razón de liquidez, apalancamiento, rotación de cuentas por cobrar, rotación de inventarios.

Aunque el análisis financiero de la empresa con el uso de las razones financieras no es suficiente, es necesario complementarse con un análisis de cuando menos: rentabilidad, liquidez, solvencia y nivel de actividad, y complementarse con otros análisis financieros, como es el caso de un análisis histórico del desempeño financiero de la empresa.

Y otros análisis, por ejemplo: ¿la compañía clasifica las devoluciones en inventario? Las devoluciones pueden estar usadas, dañadas, descontinuadas, sin demanda, etc. ¿Toma en cuenta estos aspectos al evaluar su rotación de inventario? ¿Cómo es aceptado el producto en términos generales por los consumidores?

Para detectar fraudes en la información financiera

Si se solicitan estados financieros vigentes y auditados se disminuye la posibilidad de fraudes. Como protección adicional, se pueden solicitar los estados financieros mensuales firmados por los directores de la empresa.

Estas exigencias también pueden tener un efecto intimidatorio para el solicitante de crédito, además de que aumenta el costo para proporcionar la información requerida por la institución o empresa que otorgará el crédito, lo que a veces provoca que los solicitantes de crédito se desanimen para solicitarlo.

Referencias de crédito

El primer paso es reconocer que los solicitantes de crédito escogen sus propias referencias de crédito. Y, con toda seguridad, el cliente ofrecerá referencias donde se proporcione información positiva sobre él. Por lo tanto, es necesario utilizar otras referencias que ayuden para identificar una opinión objetiva de las referencias declaradas por el solicitante de crédito.

Reunir y documentar la información importante de las referencias

Sustituir las referencias que proporcionó el solicitante por otros medios de información más legítimos, para lo cual las siguientes técnicas pueden ayudar.

- Preguntar al solicitante en qué lugar compra los artículos que no son adquiridos en la empresa que proporcionó como referencia de crédito. (¿“Por qué entre las referencias que proporciona no se encuentra su proveedor de artículos de oficina?”) Si ese fuera el caso, para ello se recomienda comunicarse con estos proveedores y pregúnteles por ejemplo:
 - ¿El solicitante tiene una línea de crédito con ustedes?
 - ¿Sí o no?, y ¿por qué?
 - ¿Qué línea de crédito tiene con ustedes? ¿Por qué no puede ser más alta?
 - ¿Qué saldo tiene su cuenta corriente?
 - ¿Qué saldo promedio mensual tiene?
 - ¿Qué antigüedad tiene su cuenta?
- Es recomendable llamar a todas las referencias de crédito que el solicitante menciona, y preguntar sobre alguna referencia que les haya proporcionado a ellos. Comunicarse con las compañías que le hayan otorgado crédito al solicitante en fechas posteriores y comprobar si todavía goza de fama de “pagador”.

Si estas dos técnicas generan referencias de crédito positivas usted deberá considerarse un ganador.

Detectar fraudes en las referencias

Es necesario examinar las referencias de crédito proporcionadas. Busque algunos indicios de posible estafa. Por ejemplo:

- Las referencias que son proporcionadas sólo por número de teléfono, dirección, o por apartado postal.

- Las referencias de compañías que no sean conocidas.
- Las referencias de compañías que no aparecen en el directorio telefónico.
- Las referencias que el solicitante adjunte a la forma de solicitud.
- Las referencias que no suenen comerciales deberán verificarse con minuciosidad.

Compañías de información de crédito

Los datos provenientes de compañías de información de crédito son una fuente de información muy valiosa por la información que proporcionan, aunque no son del todo confiables. Existen algunas recomendaciones para utilizar los informes de crédito con el fin de lograr sus dos objetivos.

Reunir y documentar la información

La función primordial de un reporte de crédito es acumular y repetir información. Es posible que no puedan verificar de manera empírica toda la información que anualmente reciben, así que no la utilice para tomar decisiones financieras importantes. Sin embargo, le será de gran ayuda para verificar doblemente la información o las solicitudes, los estados financieros, las referencias de crédito, etc., como una verificación de la información proporcionada por el solicitante de crédito. En el caso de México existe una empresa denominada el Buró de Crédito que realiza esta función.

Detectar fraudes en los reportes de las agencias de información

También puede utilizar los informes de crédito para darse cuenta de los fraudes potenciales. Por ejemplo:

- Es necesario prestar especial atención a cualquier información de crédito que no sea muy común (existencia de varias solicitudes en el informe de crédito del solicitante, muchos créditos en poco tiempo, etcétera).
- Se deben buscar inconsistencias y situaciones raras (por ejemplo, si el informe de crédito registra una dirección del solicitante diferente a la que presentó en la solicitud de crédito en la empresa que analiza la información).

En los cuadros 5.3a y 5.3b se muestra la información que se usa para evaluar una solicitud de crédito empresarial, y las personas que se entrevistan para complementar la investigación de crédito.

Fuentes de información²⁹

El trabajo a desarrollar por el gerente de crédito y cobranzas no es cosa fácil. En ocasiones la información interna formada por la solicitud de crédito y los resultados obtenidos por el departamento

²⁹ Con base en: Montañón, Agustín, *Administración de la cobranza. Programación y control*, México, Trillas, 1987, p. 23, y Bravo Malpica, Gustavo O. y Mondragón Reyes, Héctor, *Administración financiera*, México, IPN, 2003, pp. 78-79.

Cuadro 5.3a. Documentos a analizar en un crédito empresarial

DOCUMENTOS A ANALIZAR	ALCANCE DE SU INTERPRETACIÓN	COMENTARIOS
• Balance. • Cuenta, pérdidas y ganancias. • Memorias. • Cuadro de financiación.	Indispensables.	• Auditados. • No auditados. • Grado de calidad de la auditoría. • Ampliar información económico-financiera.
• Informes del consejo. • Actas del consejo. • Actas de las juntas. • Estatuto de la sociedad.	De existir, interpretar sin otras pretensiones que leer entre líneas.	Según el tipo de empresa, sólo reflejan intereses del consejo o situaciones muy puntuales.
• Informes y evolución bursátil.	Caso de cotizar en la Bolsa.	Análisis del entorno económico que justifica situaciones no imputables a la empresa.
• Noticias publicitarias. • Publicaciones internas. • Recortes de prensa. • Artículos especializados.	Interesantes, pero sin olvidar que la publicación es interesada.	Destacar como dato importante cuando se trate de aspectos negativos o dañinos a los intereses de la empresa.
• Contratos o acuerdos con terceros. • Alianzas estratégicas. • Patentes, <i>royalties</i>, etc., cedidos o explotados. • Acuerdos técnicos o tecnológicos.	Por su antigüedad o vigencia. Por su volumen. Por las partes implicadas. Por el papel preponderante o, por el contrario, secundario.	En la medida del cumplimiento de lo pactado: • Muy relevante = Alto grado de cumplimiento. • Poca o nula relevancia = Bajo grado de cumplimiento.
• Anuarios del sector. • Folletos, catálogos. • Comunicación interna.	Información general. Reflejan una cierta cultura empresarial.	No destacables.
• Liquidaciones de tributos, cumplimiento obligaciones fiscales, laborales, etcétera. • Vencimientos, préstamos, créditos, garantías, avales.	De vital importancia. Nivel de rigurosidad en el cumplimiento de obligaciones. Permite medir responsabilidades derivadas de su incumplimiento.	• En caso de descubiertos analizar si obedecen a situaciones coyunturales o estructurales. • Grado de irreversibilidad o fácil solución.

Fuente: Santandreu, Eliseu, *Manual del credit manager*, Barcelona, Gestión 2000, 2002, p. 35.

Cuadro 5.3b. Personas a entrevistar en un crédito empresarial

PERSONAS A ENTREVISTAR	FINALIDAD U OBJETIVO	ASPECTOS A CONSIDERAR
• Presidente. • Consejero delegado. • Propietario.	• Personas de vital importancia. • Preguntas diversas y concretas. • Objetivos prioritarios y evolución histórica.	• Análisis riguroso en la medida del papel que desempeñen. • Analizar el nivel de relación entre ellos.
• Principales accionistas o titulares.	• Nivel de satisfacción de los resultados. • Grado de satisfacción de la organización. • Relación con lo anterior.	• Motivación en resultado a la inversión. • Condiciones de continuidad. • Grado disponibilidad del riesgo a asumir.
• Gerente profesional. • Directores de áreas funcionales.	• Nivel de coordinación y cultura corporativa. • Grado del cumplimiento de objetivos. • Medida de intervención en el diseño estrategias, planes y políticas. • Grado de motivación personal y profesional. • Alcance de los conocimientos específicos. • Canales de información y comunicación establecidos. • Estructura organizativa. • Grado de delegación.	• Fundamental en la medida del grado de autonomía que le otorguen sus respectivos superiores. • Motivos y denuncias de los fracasos. • Atribución de los éxitos. • Sabe mucho y dice poco, o sabe poco y dice mucho.
• Mandos intermedios (cuadros de distintas áreas funcionales).	• Que expliquen sus problemas. • Que indiquen el grado de actuación jerárquica. • Reflejan el clima.	• Cautelosos en sus intervenciones. • Cotejar esta información con la obtenida de sus superiores, entre sí. • Lo saben todo. Lo que hacen es lo mejor.
• Entidades financieras. • Clientes y proveedores. • Entidades y organismos públicos. • Relaciones sindicales.	• Grado de prestigio que goza en su entorno. • Imagen corporativa y opinión pública. • Intenciones para relaciones futuras.	• La información obtenida debe ser objeto de tratamiento en su conjunto, no en sus aspectos individuales o subjetivos.

Fuente: Santandreu, Eliseu, *Manual del credit manager*, Barcelona, Gestión 2000, 2002, p. 37.

de investigación de crédito no son suficientemente claros, lo que amerita una recopilación adicional de información. Las fuentes de información que normalmente se usan para investigar al solicitante de crédito son:

1. **Las referencias que ofrece el cliente.** En el momento de solicitar la apertura de crédito, el cliente registra en la solicitud la información que requiere la empresa. Las solicitudes son diseñadas para que la información pueda verificarse por cruzamiento de algunos puntos y otras fuentes de información. Los ingresos informados pueden verificarse con la cantidad que paga de impuestos, por ejemplo, con los comprobantes de ingresos declarados, talones de nómina, etcétera.
2. **Otros proveedores.** Los analistas de crédito deben cooperar entre sí para intercambiar información sobre la reputación de los clientes que manejan, por lo cual este procedimiento, bien entendido, ofrece la posibilidad de tener información fidedigna de otros proveedores del solicitante.
3. **Empresas con las que ha trabajado anteriormente el solicitante.** Existe una idea bastante generalizada en el sentido de prestar cooperación entre las empresas. Esto resulta benéfico, pues las referencias que se proporcionan contribuyen a la reducción de gastos, por parte del departamento de investigación de créditos, lo que se traduce en mayor rendimiento en las utilidades de la empresa.
4. **Los agentes vendedores.** Aunque poco recomendable, en algunos casos se puede aceptar la información de los agentes vendedores para dar crédito a los clientes. Esta información lleva un riesgo mayor del normal, porque los vendedores pueden deformar la información con el fin de incrementar sus ventas y así tener mayores comisiones.
5. **Las agencias de información.** Los datos que aportan las agencias de información son uno de los mejores servicios, porque constituyen un producto de una investigación especializada y profesional, pero sí es importante verificar que la agencia de información sea confiable.
6. **Los boletines judiciales.** Ayudan a conocer en forma continua los conflictos que se presentan en los juzgados, conocer las partes que intervienen en un juicio mercantil, suspensión de pagos y en el caso extremo de las quiebras.
7. **El Buró de Crédito.** Es el nombre comercial que se da en México a la institución que ofrece dos rubros de servicio: uno especializado en personas físicas y otro en personas morales y físicas con actividad empresarial. Es un marco de referencia para el otorgamiento o extensión de crédito en México, ya que cuenta con expedientes crediticios de personas físicas, personas morales (empresas) y personas físicas con actividad empresarial.
8. **Las cámaras de industria y de comercio.** Cuentan con departamentos que proporcionan información a sus afiliados con relación a personas y empresas; esta información se encuentra actualizada y se remonta a muchos años atrás.
9. **Instituciones de crédito.** Darán a conocer la experiencia que se tiene con determinada persona que sea cuentahabiente de bancos.
10. **El conocimiento personal.** También es una fuente de información aceptable la que se tiene mediante el conocimiento personal del ejecutivo de crédito o de algún analista o dictaminador de crédito.

Técnicas de análisis para la aceptación del crédito

Los criterios para analizar el riesgo crediticio, es decir la probabilidad de que un sujeto o empresa cumpla los pagos de capital y de intereses de sus créditos, han sido variables a través del tiempo. A principios de 1930 la herramienta clave del análisis fue el balance general. A principios de la década de 1950, se usó el análisis de los estados de resultados, enfocándose principalmente en las utilidades de la empresa. Desde entonces, el criterio empleado se ha basado en el flujo de caja, esto es, se otorga un crédito si el solicitante produce suficiente caja para pagarlo, ya que los créditos no se pagan con utilidades, ni con inventarios, se pagan con los recursos que se tienen en caja.

“El análisis de crédito es el juicio de la posición de un cliente, apoyado en una información amplia y segura, así como la aplicación de técnicas de evaluación para calcular el riesgo relacionado con la utilidad. Los elementos de decisión para evaluar el crédito de un cliente son los siguientes:

1. **Reputación.** La reputación o imagen del solicitante orienta al ejecutivo de crédito para conocer si el deudor desea pagar. Le indica, entre otras cosas, si tiene fama de ser buen pagador, si se retrasa con frecuencia o si le niegan el crédito otras empresas.
2. **Arraigo.** Para medir el riesgo que se corre, el ejecutivo debe conocer, tratándose de una persona física especialmente, el tiempo de permanencia en su trabajo y en su domicilio.
3. **Capacidad mercantil.** Representa la capacidad del deudor para generar utilidades suficientes para pagar el préstamo. Se estudian los estados financieros con el fin de determinar la proporcionalidad y la tendencia de los resultados.
4. **Solvencia.** Es la posición financiera que refleja el estado de liquidez aceptable, es decir, si en un momento dado el deudor cuenta con dinero suficiente para cubrir sus compromisos. Es posible que tenga utilidades cuantiosas, pero todas ellas invertidas en valores fijos, y que no tenga activo circulante.
5. **Disponible.** Preferentemente dinero para hacer pagos.
6. **Garantía.** Ésta puede ser personal, prendaria o hipotecaria, con la cual se determina el riesgo que se corre al abrir el crédito al solicitante.
7. **Posición económica.** Finalmente, el ejecutivo de crédito debe estar al tanto de las variaciones económicas que existen en el medio susceptible al afectar los límites de crédito que se pueden ofrecer.”³⁰

En el análisis de créditos no hay esquemas rígidos, por el contrario es dinámico y exige creatividad por parte del analista de crédito. Aunque si es importante dominar las diferentes técnicas de análisis y complementarlas con una buena experiencia y buen criterio, asimismo, es necesario contar con la información necesaria y suficiente que permita minimizar el número de incógnitas que ayude a tomar la decisión más conveniente.

Entre las técnicas se encuentran:

- Historial de crédito
- Análisis financiero

³⁰ Montaña, Agustín, *Administración de la cobranza. Programación y control*, México, Trillas, 1987, pp. 22-23.

- Análisis de las cuentas del balance
- Análisis de las cuentas del estado de resultados
- Análisis factorial
- CAMEL

Análisis financiero

Análisis de estados financieros. Los estados financieros muestran la situación y desarrollo financiero al que ha llegado una empresa como consecuencia de las operaciones realizadas; son la expresión cuantitativa de los resultados obtenidos por la administración en su actuación.

El objetivo del análisis de los estados financieros es la obtención de suficientes elementos de juicio para apoyar las opiniones que se hayan formado respecto a los detalles de la situación financiera y de la rentabilidad de la empresa.

Métodos de análisis

El método de análisis muestra el orden que se sigue para separar y conocer los elementos descriptivos y numéricos que integran el contenido de los estados financieros.

Existen tres métodos de análisis en términos generales.

I. Método de análisis vertical, es decir estático, se aplica para analizar un estado financiero a fecha fija o correspondiente a un periodo determinado.

Se clasifica en:

- A) Procedimiento de porcentajes integrales
- B) Procedimiento de razones simples
- C) Procedimiento de razones estándar

II. Método de análisis horizontal, también llamado dinámico, se aplica para analizar dos estados financieros de la misma empresa a fechas distintas o correspondientes a dos periodos o ejercicios.

- A) Procedimiento de aumentos y dimensiones

III. Método de análisis histórico, se aplica para analizar una serie de estados financieros de la misma empresa a fechas o periodos distintos.

El procedimiento de **razones simples** consiste en determinar las diferentes relaciones de dependencia que existen al comparar geométricamente las cifras de dos o más renglones que integran el contenido de los estados financieros de la organización en estudio.

Por razón se entiende la relación de magnitud que existe entre dos cifras que se comparan entre sí.

Análisis financiero por medio de razones financieras

Las razones financieras evalúan cuatro aspectos o categorías de estudio: 1) liquidez, 2) estructura de capital, 3) indicadores de ciclo, y 4) indicadores de rentabilidad.

Liquidez

Los activos líquidos son aquellos que tienen la susceptibilidad de convertirse en efectivo con rapidez al precio de mercado de ese momento, sin perder parte de su valor. La liquidez de las empresas mide la capacidad que tienen para cumplir con sus obligaciones corrientes o de corto plazo de manera oportuna, por lo cual el análisis se centra en el estudio de los activos y pasivos circulantes. Básicamente la liquidez da respuesta a las preguntas que se plantean los acreedores de corto plazo, como es el caso de la liquidez suficiente para pagar las deudas de corto plazo. En el análisis se utilizarán las razones financieras del cuadro 5.4.

Apalancamiento / estructura de capital

La estructura de capital comprende la combinación de deudas y capital contable que las empresas utilizan para financiar sus activos, considerando las restricciones que sigue la empresa para el uso de dichos fondos. Es importante medir el nivel de endeudamiento o apalancamiento que

Cuadro 5.4 Razones de liquidez		
RAZONES DE LIQUIDEZ		
Razón financiera	Fórmula	Interpretación
Liquidez corriente	$\frac{\text{Pasivo circulante}}{\text{Activo circulante}}$	Es la capacidad que tiene la empresa con activos que se espera se conviertan en efectivo en un corto plazo, para pagar sus deudas.
Liquidez ácida	$\frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivo circulante}}$	Capacidad que tiene la empresa de pagar con activos de inmediata realización las obligaciones de corto plazo. Índice de solvencia inmediata.
Cobertura de deuda total	$\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo total}}$	Mide la capacidad que tiene la empresa de pagar con los activos de corto plazo las deudas totales.
Liquidez inmediata	$\frac{\text{Activo disponible}}{\text{Pasivo circulante}}$	Es la capacidad que tiene la empresa de pagar con efectivo las deudas de corto plazo.

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la BMV y ECONOMÁTICA y boletines bursátiles de las empresas al cuarto trimestre de 2009.

utilizan las empresas. El principal riesgo que presentan las empresas con altas cantidades de deudas en su estructura de capital es la posibilidad de insuficiencia de recursos para pagar las deudas en el caso que se lo exigieran en un momento determinado y el incremento de las tasas de interés que son determinadas por los mercados financieros. En el cuadro 5.5 se presentan las razones financieras que se utilizan generalmente para el análisis del apalancamiento de la empresa.

Actividad

A las razones de actividad también se les conoce como razones de ciclo, eficiencia o intensidad con que se utilizan los activos para la obtención de utilidades o ventas. Los aspectos que se estudian de la empresa son: los inventarios, las cuentas por cobrar, los activos fijos y los activos totales, ciclo operativo y el ciclo financiero.

En el cuadro 5.6 se presentan las razones financieras de actividad.

Cuadro 5.5 Razones de apalancamiento

APALANCAMIENTO		
Razón financiera	Fórmula	Interpretación
Pasivo total a activo total	$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$	Mide el porcentaje de fondos totales proporcionados por los acreedores en relación con la inversión total.
Pasivo total a capital contable	$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Capital contable}}$	Mide la participación de los acreedores en la empresa en relación con la intervención de los propietarios.
Pasivo en moneda extranjera	$\frac{\text{Pasivo en moneda extranjera}}{\text{Pasivo total}}$	Cuantifica la cantidad de pasivos en moneda extranjera que se han usado en el total de financiamiento de la empresa.
Pasivos a largo plazo a activo fijo	$\frac{\text{Pasivo a largo plazo}}{\text{Activo fijo}}$	Mide la cantidad de deudas a largo plazo utilizadas en la empresa para la adquisición de activos fijos.
Cobertura de intereses	$\frac{\text{Resultado de operación}}{\text{Intereses pagados}}$	Mide la capacidad de la empresa para pagar los intereses que se producen por las deudas utilizadas.
Cobertura de deudas con ventas	$\frac{\text{Ventas netas}}{\text{Pasivo total}}$	Mide la capacidad de la empresa para pagar las deudas totales con los ingresos que se obtienen por las ventas.

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la BMV y ECONOMÁTICA y boletines bursátiles de las empresas al cuarto trimestre de 2009.

Cuadro 5.6 Razones de actividad

RAZONES FINANCIERAS DE ACTIVIDAD		
Razón financiera	Fórmula	Interpretación
Rotación de activos	$\frac{\text{Ventas netas}}{\text{Activo total}}$	Mide el uso de los activos totales para generar ingresos por ventas.
Rotación de activos fijos	$\frac{\text{Ventas netas}}{\text{Activo fijo}}$	Cuantifica el uso de los activos fijos para producir ingresos por ventas.
Rotación de inventarios	$\frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Resultado de operación}}$	Mide el número de veces que los inventarios entran y salen de los procesos productivos en la empresa.
Costo de los pasivos	$\frac{\text{Intereses pagados}}{\text{Pasivo total con costo}}$	Mide el costo de las deudas que utiliza la empresa en términos de intereses pagados.

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la BMV y ECONOMÁTICA y boletines bursátiles de las empresas al cuarto trimestre de 2009.

Rentabilidad

La rentabilidad es el resultado de la actuación de la administración en la empresa para dirigirla adecuadamente. Las razones de rentabilidad muestran la influencia que tienen la liquidez, la administración de activos y la deuda sobre los resultados de las operaciones y que precisamente se reflejan en las utilidades de la corporación.

La rentabilidad económica estudia la eficiencia operativa del total de la empresa, mientras que la rentabilidad financiera considera cómo la eficiencia operativa se refleja en los beneficios de los propietarios. A medida que se reducen los costos y gastos se obtiene mayor beneficio, por eso es necesario conocer los márgenes de utilidad por cada uno de los diferentes conceptos que intervienen en la obtención de las utilidades, y que a su vez permiten controlar y administrar esos mismos costos y gastos para obtener mayores beneficios. De tal manera que se usa el principio básico de que si se logra hacer más con menos, la empresa es rentable. En el cuadro 5.7 se exhiben las razones financieras que se utilizan para evaluar la rentabilidad.

Técnicas de análisis para decidir. Análisis factorial

“Para la aceptación del crédito se recomienda utilizar el procedimiento de análisis factorial, que consiste en evaluar y ponderar cada factor de decisión para obtener el valor final del problema. El ejecutivo de crédito fijará el límite de aceptación, de acuerdo con el objetivo del departamento y con el riesgo que desee correr. Generalmente, este límite se encuentra entre 6 y 7 de calificación final.

El análisis puede hacerlo una sola persona o un comité de analistas, formado por tres personas que evalúan independientemente y miden el grado de desacuerdo que puedan tener. En este caso, también se fija un límite máximo de desacuerdo para poder aceptar el crédito. Si los tres

Cuadro 5.7 Razones de rentabilidad

RENTABILIDAD		
Razón financiera	Fórmula	Interpretación
Margen de utilidad	$\frac{\text{Resultado neto}}{\text{Ventas netas}}$	Mide la rentabilidad que produce cada peso de ventas.
Rentabilidad del capital contable	$\frac{\text{Resultado neto}}{\text{Capital contable}}$	Mide el rendimiento que se produce por la aportación de los socios.
Rentabilidad de la inversión	$\frac{\text{Resultado neto}}{\text{Activo total}}$	Mide el rendimiento que produce la inversión de activos totales de la empresa.
Dividendos pagados	$\frac{\text{Dividendos en efectivo}}{\text{Resultado neto del ejercicio anterior}}$	Mide la cantidad de utilidades pagadas como dividendos a los accionistas.
Reposo a utilidad neta	$\frac{\text{Resultado por posición monetaria}}{\text{Resultado neto}}$	Cuantifica la cantidad de utilidades inflacionarias en relación con la utilidad total de la empresa.

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la BMV y ECONOMÁTICA y boletines bursátiles de las empresas al cuarto trimestre de 2009.

analistas dan calificaciones muy diferentes, significa que la información no es precisa y, por tanto, no debe aceptarse.³¹

Según este método los elementos que los analistas deben estudiar para conceder el crédito a un cliente son:

1. **Reputación.** comprende la imagen o renombre que tenga la persona o institución de cumplir con sus pagos.
2. **Arraigo.** El tiempo que se tiene en el domicilio, en el trabajo o con un negocio.
3. **Garantía.** El valor de los bienes muebles o inmuebles que aseguren o garanticen el cumplimiento de la deuda en caso de no pagarse en efectivo.
4. **Solvencia.** La capacidad de pago oportuno y suficiente del deudor.”

A cada uno de estos elementos se le da un peso o ponderación que corresponde al valor de la importancia, por lo cual el ejecutivo podrá cambiar estos valores a su juicio.

	Peso
• Reputación	0.1
• Arraigo	0.2
• Garantía	0.3
• Solvencia	0.4
Total	1.0

³¹ Montaña, Agustín, *op. cit.*, p. 37.

Cada elemento se analiza, y de manera estimativa se le da un grado de aceptación, que puede ser uno de los siguientes:

	Valor
• Elemento satisfactorio	1.0
• Regular o limitado	0.6
• No satisfactorio	0.3
• Inexistencia o no conocido	0

A continuación se presenta un ejemplo en el que el límite de aceptación mínima es de 60: un cliente presenta una solicitud de crédito y el analista hace la evaluación de la forma siguiente:

Elementos	Peso	1	2	3	4	Calificación ponderada
Reputación	0.1	1.0	0.6	0.3	0	0.06
Arraigo	0.2		X			0.06
Garantía	0.3	x		x		0.30
Solvencia	0.4	X				0.40
Suma						0.82

En este caso se determinó el grado de calificación de cada elemento y el valor de cada uno lo multiplicó por su peso; con ello obtuvo la calificación ponderada. Al sumar estas calificaciones ponderadas de los elementos se obtuvo el resultado final de 0.82, equivalente a 82%, en este caso en específico es mayor que 60, el cual se estableció como límite mínimo, por lo cual esta solicitud se acepta.

Posteriormente, de acuerdo con el modelo expuesto por Agustín Montaña, se hace una calificación por tres personas, en la siguiente tabla se encuentra este análisis que califican cada elemento con valores de 0 al 10. Además de 65% como límite mínimo de aceptación, se establece 15% de máximo acuerdo, es decir, que para que haya acuerdo se acepta como máximo una desviación estándar de los resultados de 15%, por ello, para que la solicitud sea aprobada, debe tener una calificación de grupo mayor de 65% y un desacuerdo menor de 15%:

Calificación de los analistas								Diferencias absolutas				
Elementos	A	B	C	Suma	Media	Peso	Valor	A	B	C	Suma	Media
a	9	10	6	25	8.3	0.1	0.8	0.7	1.7	2.3	4.7	1.6
b	6	6	5	17	5.7	0.2	1.1	0.3	0.3	0.0	0.7	0.2
c	4	9	4	17	5.7	0.3	1.7	1.7	3.3	2.3	7.3	2.4
d	10	4	5	19	6.3	0.4	2.5	3.7	2.3	1.0	7.0	2.3
											Suma	6.5
Suma							6.20				Media	1.6
El porcentaje de eficiencia es de $6.20 (10) = 62.00$. Como esta cantidad es menor que el límite de aceptación 65% no se acepta.								El porcentaje de desacuerdo es de $1.6 (10) = 16\%$. Como 16% es mayor que el límite de 15%, la solicitud no se acepta.				

Cada uno de los tres analistas para este caso proporcionó su calificación para cada elemento de decisión, se sumaron las calificaciones y se obtuvieron los promedios, después se calculó el valor de cada elemento al multiplicar sus promedios por el peso o importancia relativa. Para obtener el porcentaje de eficiencia o calificación ponderada, misma que multiplica por 10 la suma de los valores de los elementos.

Para calcular el valor de desacuerdo se determinaron las diferencias de calificación de cada analista respecto al promedio, después se sumaron las diferencias y se obtuvo el promedio de diferencias para cada elemento en la columna final. Las diferencias calculadas se toman en su valor absoluto y no relativo, porque lo que importa es el desacuerdo de los analistas, sin tener en cuenta si la calificación es de más o de menos. Para obtener el porcentaje de desacuerdo, se obtiene la media de los promedios de las diferencias y se multiplica por 10.

En este caso la solicitud no se acepta por dos razones: 1) por no ser mayor del límite mínimo de eficiencia, y 2) por ser mayor el desacuerdo de los analistas que el límite señalado, aunque la calificación hubiera sido alta, si los analistas no están de acuerdo, significa que la información no es lo suficientemente confiable para tener un criterio firme, y por ello se rechaza la solicitud.

CAMEL (*Capital, Asset, Management, Earning and Liquidity*)

El método de evaluación denominado CAMEL consiste en medir y analizar cinco parámetros fundamentales: capital, activos, manejo corporativo, ingresos y liquidez. Esta evaluación es utilizada principalmente en el sector financiero para hacer mediciones de riesgo corporativo, en el otorgamiento de créditos de mediano y largo plazos.

Es un método adoptado por los organismos reguladores de la Banca Norteamericana, con el fin de evaluar la solidez financiera y gerencial de las principales entidades comerciales en Estados Unidos. CAMEL hace la revisión y calificación de cinco áreas de desempeño financiero y gerencial: idoneidad de capital, idoneidad de activos, manejo gerencial, estado de utilidades, y liquidez administrativa. Para hacer una evaluación tipo CAMEL se requiere: 1) estados financieros; 2) presupuestos y proyecciones de flujo de efectivo; 3) tablas de amortización de cartera; 4) fuentes de

financiamiento; 5) información relativa a la junta de directores; 6) operaciones/patrones de personal; y 7) información macro-económica.

Aspectos cualitativos del análisis de créditos

Es importante dominar los aspectos cuantitativos, pero no es suficiente. No saca nada un acreedor con dominar con lujo de detalles los estados financieros de un cliente, si no sabe, por ejemplo, que están instalando una fábrica del mismo rubro con nueva tecnología que dejaría obsoleta a toda la competencia; para ese cliente la variable clave, más que sus balances, será ese nuevo competidor.

El análisis de la información cualitativa es uno de los asuntos más importantes y al mismo tiempo más difíciles de revisar en una empresa; su dificultad se debe a que son aspectos subjetivos, como el caso de la capacidad del ejecutivo o de la eficiencia en un sistema gerencial. Son importantes porque de ellos depende la gestión de una empresa.

Decisión de crédito

La decisión del solicitante de crédito es la aceptación de clientes: terminada la investigación y el análisis del crédito potencial de los clientes, se le asignará un límite de crédito en función del potencial de compras y su capacidad para cumplir con el pago en el vencimiento previsto de acuerdo con el plan de pago del crédito establecido.

Si la investigación indicara la conveniencia de rechazar el crédito, se podrían considerar algunas alternativas como es el caso del establecimiento de garantías adicionales para aprobar la petición del solicitante de crédito. Entre las garantías adicionales que se pueden pedir al cliente se encuentran:

1. “Cesión de activos específicos, garantías suficientes por parte de los propietarios o accionistas de la empresa, acompañados de avales bancarios personales, derechos de retención, garantizados contra activos como hipotecas, etcétera.
2. Avales bancarios en cuantía suficiente.
3. Ventas limitadas a plazo o cantidad, o un máximo de un pedido o rotación en descubierto en cuenta.
4. Cheque conformado contra entrega de mercancía.
5. Cualquier forma de envío contra reembolso.”³²

³² Santandreu, Eliseu, *Manual del credit manager*, Barcelona, Gestión 2000, 2002, p. 236..

Factores que deben especificarse en el crédito³³

En el otorgamiento de créditos se debe especificar el funcionamiento del crédito y para ello se consideran los siguientes aspectos:

1. La **cantidad mínima de producto**. Se debe establecer cuál es la cantidad mínima de venta, sobre todo porque se originan algunos gastos adicionales en contabilidad, cobranza y recuperación de la mercancía.
2. Determinar el monto mínimo que se aceptará como **pago inicial**. Generalmente es un porcentaje del valor de la venta. Esto dependerá del tipo de mercancía que se venda, así como de su depreciación o duración. En tanto más pequeña sea la cantidad inicial, más posibilidades tendrán los clientes de hacer su compra; no obstante, cuanto más grande sea, disminuirán los riesgos de pérdidas en la cobranza.
3. El **plazo máximo** de crédito que la empresa puede otorgar, lo cual dependerá de las políticas y condiciones económicas del medio y del momento en que se solicita el crédito. Debe examinarse el plazo medio que realmente usan los clientes, a fin de que sirva de orientación para aumentarlo, mantenerlo o disminuirlo. Decidir sobre los periodos máximos concedidos en contratos que abarcan diferentes clases de mercancías vendidas a plazos. La tendencia debería ser la máxima brevedad. Cuanto más prolongado sea el periodo, mayor será el monto del capital que la empresa deba amortizar en las cuentas por cobrar.
4. La frecuencia con que el **cliente recibe sus ingresos** al fijar las fechas de los vencimientos. Esta norma deberá considerarse, ya sea que el cliente reciba por semana, por quincena o por mes. La programación de los cobros aumenta los costos del manejo de las cuentas en comparación con los contratos pagaderos en abonos mensuales; sin embargo, esto hace que los clientes visiten la tienda con mayor frecuencia, lo cual resulta ventajoso para las ventas.
5. Seleccionar el **tipo de contrato** que sea más ventajoso, según la situación de la empresa, puede ser de crédito en cuenta corriente, crédito simple, compraventa con cláusula rescisoria, compraventa con reserva de dominio, etcétera.
6. Establecer un **cargo de manejo adecuado de los contratos** a crédito. Dicho cálculo puede definirse como un porcentaje sobre la venta que se aumentará a los intereses calculados.
7. El **periodo de cortesía** permitido a los clientes. Éste es el plazo máximo que se permite para continuar cargando en su cuenta sin pagar el saldo vencido o para ajustar su cuenta con ciertos pagos.
8. La **fecha en que se debe efectuar el pago**. Debe explicarse al cliente en forma clara cuándo habrá de pagar exactamente.
9. El **límite de crédito** personal para cada solicitante. El límite máximo debe ser general, pero a cada cliente se le debe hacer un estudio sobre su situación económica con el fin de determinar cuánto es lo que puede pagar dentro del plazo fijado.
10. Las **ventas excepcionales**. Hay artículos de gran precio que los clientes no pueden pagar de acuerdo con las condiciones de crédito que se hayan otorgado en condiciones normales.

³³ Con base en: Montañón, Agustín, *Administración de la cobranza. Programación y control*, México, Trillas, 1987, pp. 23-25.

Cálculo del monto del crédito

El límite del crédito se establece de acuerdo con varios elementos, pero siempre en relación con el capital contable del solicitante, y se modifica conforme al comportamiento del cliente para pagar el crédito.

El límite debe funcionar como un indicador que alerte que la cuenta ha llegado a dicha cifra y que rebasarla sin un análisis pudiera ser peligroso, pero nunca debe funcionar como un tope que automáticamente suspenda el suministro de mercancías. Cualquier aspecto, por fuerte que sea, para aumentar el límite de crédito o rebasarlo pierde su valor si los pagos del cliente están vencidos, lo cual indicará que el límite actual es grande en relación con la capacidad de pago del cliente.

Dada esta situación, el crédito a los clientes deberá disminuirse si éstos no liquidan sus adeudos con la oportunidad necesaria o si se tiene conocimiento de que la solvencia del cliente se ha debilitado.

“El crédito debe cancelarse cuando la cuenta muestre atrasos considerables o si se ha congelado, es decir, si el cliente no compra ni paga. También debe cancelarse en caso de que el cliente gire cheques sin fondos o pague en abonos sus vencimientos, lo cual ocasiona frecuentes visitas de cobradores.

Es conveniente que cualquier movimiento a los límites de crédito sea del conocimiento inmediato de la gerencia de ventas. A continuación se darán varios ejemplos de cálculos que deben realizarse en relación con la apertura de crédito.”³⁴

Cálculo del monto

El monto del préstamo debe ser proporcional a los ingresos del solicitante, y además deben contemplarse los gastos básicos fijos que ya efectúa, para así descontarse del ingreso libre que se podría disponer para pagar el crédito.

A continuación se ilustra el caso de tres clientes A, B y C que han solicitado la apertura de crédito e informan los aspectos financieros siguientes:

Cliente	A	B	C
Ingresos	70 000	80 000	200 000
Alimentación	24 000	26 000	55 000
Renta o predial	20 000	12 000	25 000
Créditos	10 000	3 000	30 000

En relación con el cliente A, sus egresos están en la proporción siguiente:

Ingresos	100.00	
Alimentación	34.28	
Alojamiento	28.57	Fijos
Créditos	14.28	Fijos
Diversos	22.87	

³⁴ Montañó, Agustín, *Administración de la cobranza. Programación y control*, México, Trillas, 1987, pp. 32-33.

Si se considera que, en términos generales, los gastos fijos, los renglones de alojamiento, servidumbre, educación, impuestos y pago de deudas, corresponden a 30%, A ya rebasó el límite de capacidad, dado que sus gastos fijos son de 42.85%, por lo cual no debe concederse el crédito, a menos de que desee incluirlo en el grupo de riesgo alto, según otros factores de análisis.

La persona B tiene las proporciones siguientes:

Ingresos	100.00	
Alimentación	32.50	
Alojamiento	15.00	Fijos
Créditos	3.75	Fijos
Diversos	48.75	

Esta persona tiene todavía una capacidad de $30.00 - 18.75 = 11.25\%$ mensual, o sea, $0.1125 \times 80\,000 = 9\,000$ mensuales. Si la empresa puede conceder un plazo de un año, el límite de crédito será de $9\,000 \times 12 = 108\,000$.

Finalmente, la persona C tiene los porcentajes siguientes:

Ingresos	100.00	
Alimentación	27.50	
Alojamiento	12.50	Fijos
Créditos	15.00	Fijos
Diversos	18.00	

Esta persona, con mayores ingresos, sí tiene capacidad para pagar un crédito aún, debido a que su capacidad es $30.00 - 27.50 = 2.50\%$ mensual, o sea, $0.025 \times 200\,000 = 5\,000$ mensuales. Si la empresa puede conceder un plazo de un año, el límite de crédito será de $5\,000 \times 12 = 60\,000$.

Con la descripción de estos tres casos, se ilustra que no basta con poseer la información de los ingresos para establecer el límite de crédito; en términos generales se considera que del total de ingresos que posea una persona, al calcular los gastos fijos deben ser en promedio 30%, y de ese porcentaje deben estar dentro los importes que comprenden los créditos.

Para conocer el importe que se puede otorgar de crédito a una persona, se debe conocer el porcentaje de gasto fijo y sólo si éste es menor que 30%, entonces el resultado de la diferencia de 30% menos el porcentaje de gasto fijo, multiplicado por el ingreso es la cantidad que se le podrá prestar.³⁵

Cálculo del sobreprecio y monto

En términos generales, los analistas de crédito aumentan el saldo insoluto (cantidad de dinero que se otorgará como crédito al cliente) una cantidad relativa a intereses y gastos por manejo de las cuentas por cobrar, entre los que se incluyen rubros como: sueldos de los cobradores, analistas y personal del departamento de crédito y cobranzas, contabilidad adicional, investigaciones de

³⁵ Elaborado con base en: Montaño, Agustín, *Administración de la cobranza. Programación y control*, México, Trillas, 1987, pp. 33-34.

crédito, cuentas incobrables, papelería, gastos de depreciación de los activos empleados para la actividad de cobranza, etcétera.

Para calcular el sobreprecio, se toma el total de los gastos fijos y variables anuales del departamento y se divide entre las ventas a crédito anuales. El resultado es el tanto por uno de los gastos de crédito y cobranzas por cada peso vendido a crédito.

$$\frac{\text{Gastos anuales del departamento}}{\text{Ventas anuales a crédito}} = \frac{1\,200\,000}{18\,000\,000} = 0.066$$

Además si se considera que la tasa interés bancario es 12%, entonces el sobreprecio será la suma de las cantidades siguientes:

Gastos del departamento	0.0666
Intereses en tanto por uno	<u>0.1200</u>
Sobreprecio	0.1866 = 18.66%

Si como ejemplo tenemos la venta hecha a un cliente por 150,000 y se paga 25% de contado y el resto es a pagar en un año; ¿cuál será la cantidad que se le carga de sobreprecio y cuál es el monto del crédito?

Precio de contado	150 000.00
Menos 25%	<u>37 500.00</u>
Saldo	112 500.00
Más 18.66% de sobreprecio	<u>20 992.50</u>
Monto del crédito	133 492.50

Si el cliente puede pagar un enganche de 45%, el sobreprecio y el monto de crédito se modifican y serán:

Precio de contado	150 000.00
Menos 45%	<u>67 500.00</u>
Saldo	82 500.00
Más 18.66% de sobreprecio	<u>15 394.50</u>
Monto del crédito	97 894.50

Dados los ejemplos anteriores se concluye que el monto del crédito puede ajustarse mediante convenios con el cliente para que éste aumente la parte de contado con el contrato de compra-venta.

Cálculo de los abonos

El importe de los abonos dependerá del número de periodos que se concedan como plazo para pagar el crédito, los cuales generalmente son en número fijo para uniformar el sistema de cobranza: seis meses, un año, dos años, etc., pero puede variar si así lo establecen las políticas del departamento y los intereses del cliente.

Supóngase que un cliente compra de contado \$200 000.00, paga un enganche de 30% y se le carga un sobreprecio de 18.66% y el resto lo liquida en 12 mensualidades. ¿Cuál es el valor de los abonos?³⁶

Precio de contado	200 000.00
Menos 30% de enganche	<u>60 000.00</u>
Saldo	140 000.00
Más 18.66% de sobreprecio	26 124.00
Monto del crédito	<u>166 124.00</u>
Entre 12 meses, abonos de	13 843.66

Si fuera el caso que el cliente desea pagar abonos de \$15 000.00 mensuales, entonces se calcula el número de mensualidades:

$$\$166\,124.00 \text{ entre } \$15\,000.00 = 11.07, \text{ que corresponde a}$$

Políticas de crédito:

Once mensualidades de \$ 15,000.00	\$165 000.00
Una última mensualidad de	<u>1 124.00</u>
	\$166 124.00

Políticas de crédito

Diseño de las políticas de crédito

En el diseño de una política deben incluirse aquellas circunstancias que permitan delimitarlas con el fin de que sean claras, precisas, objetivas y realistas para evitar confusiones. Y cuando cumplen con estos requisitos las políticas se convierten en una base sobre la que actúa la administración del crédito.

³⁶ Montaña, Agustín, *op. cit.*, pp. 35-36.

Las políticas son normas de conducta o de acción dictadas por la dirección que deben observar todos los empleados de la empresa; al expresarse por escrito deben comunicar qué es lo que se puede hacer y lo que no se debe. En la empresa se establecen políticas para cada función específica: políticas de venta, de compras, de producción, de persona, de crédito, de cobranzas, etcétera.

Las políticas se establecen de acuerdo con el objetivo de la empresa y lo que desea cada departamento. Los aspectos que se establecen con las políticas son:

Tiempo

Esta política indica el tiempo máximo concedido a los clientes. Puede y debe ajustarse frecuentemente a las condiciones financieras del área geográfica.

Plazos

En la determinación de los plazos máximos y mínimos debe examinarse cuidadosamente lo siguiente:

- a) Los plazos que otorguen otras empresas similares.
- b) La inversión que se requiere en las cuentas por cobrar.
- c) Los recursos de financiamiento disponibles y el costo de capital.
- d) La determinación del porcentaje de crédito que podrán financiar los proveedores.
- e) Los ciclos de duración de los productos.

Descuento por pronto pago

Para establecer esta política, se fija un porcentaje que resulte atractivo a los clientes como un incentivo para pagar antes del vencimiento de la cuenta por cobrar, y que a la vez sea conveniente para la empresa. Por ejemplo, si la empresa ha usado recursos como financiamiento con costo, el descuento que ofrezca a los clientes debe ser menor que lo que la empresa paga por sus pasivos.

Descuento por volumen

Estos descuentos se establecen para incrementar el volumen de las ventas, y aunque se reduce el margen de utilidad, es necesario cuidar que exista utilidad para la empresa.

Descuentos en determinados artículos

Estos descuentos se establecen para incrementar las ventas de artículos que tienen poca demanda o que son de menor calidad. También pueden aplicarse a algunos artículos que son de consumo complementario y que sirven como gancho para que el cliente consuma otros artículos al mismo tiempo.

Compra mínima

Para que la empresa obtenga utilidades, cada operación que se realice debe incluir una utilidad, dado que los procesos de facturación, el surtido, el manejo de cuentas, etc., representan gastos, por lo cual en muchos casos se establece una cantidad mínima de compra a crédito que cubra los gastos de administración del crédito.

Investigación de crédito

Como una medida de seguridad es necesario que todas las solicitudes deban investigarse de acuerdo con un procedimiento aprobado: mediante instituciones o agencias de investigación autorizadas o directamente por la empresa. Es conveniente que en la investigación se confirme el nombre del solicitante con la cédula del registro federal de causantes preferentemente.

Intereses moratorios

Se tendrá en cuenta lo que hacen los otros negocios que se dedican a vender artículos similares, debido a que en ocasiones acarrearán problemas por conflictos con los clientes. A veces es recomendable que estos intereses moratorios sólo se carguen en cuentas que han pasado al proceso judicial.

Pago anticipado

En este caso, la empresa recibe el importe de la mercancía antes de surtirla. Como es una fuente de financiamiento para la empresa, ésta hará un descuento al cliente, calculado conforme a un costo de oportunidad que se obtiene de invertir esos recursos en los mercados financieros.

Pronto pago

En este caso se autoriza al cliente a pagar dentro de determinado número de días a partir de la fecha de la factura, del embarque de la mercancía, de la recepción de la mercancía o de la visita del vendedor, y se le bonifica con una cantidad que se calcula con un porcentaje sobre el importe de la venta.

Crédito comercial

Esta política se establece de acuerdo con la experiencia de ventas que se ha hecho con el cliente, así como el importe de las ventas, para de ahí determinarse si se otorgan 30, 45 o 60 días para que el cliente pague.

Ofertas

Las ofertas constituyen un precio especial que se da a los artículos por la compra hecha en una temporada en la que tengan poca demanda, o para desplazar lo más rápidamente el producto, o quizá como estrategia de introducción en el mercado de un producto nuevo.

Visita a clientes

Estas visitas son necesarias, en algunos casos, para conocer al cliente, en aspectos como son sistemas de su venta, su exacta ubicación, el trato que da a su clientela, las personas que la administran y todo aquello que ayude a conocer al solicitante de crédito.

Crédito inicial

Se refiere al crédito otorgado en las cuentas nuevas, generalmente se establece con base en los resultados de la investigación, actualmente por el flujo de efectivo que tenga el cliente.

Bonificaciones

Las bonificaciones pueden concederse a los clientes, pero siempre en casos excepcionales con la autorización de la gerencia, quien debe hacer un análisis financiero para conocer el porcentaje que no le producirá pérdidas a la empresa.

Ampliaciones de crédito

Los aumentos se establecerán de acuerdo con la forma de pago de los clientes, que permitirán definir los nuevos plazos para los créditos adicionales, así como los porcentajes de crédito que puedan otorgarse, siempre asegurándose que el cliente pagará.

Disminuciones

El crédito de los clientes se disminuirá proporcionalmente, en las situaciones que no liquide sus adeudos en forma oportuna o si se tiene conocimiento de que la solvencia económica del cliente ha disminuido, o que puede tener problemas en el funcionamiento como empresa que ponga en riesgo para pagar sus deudas.

Cancelaciones

El crédito podrá cancelarse a los clientes cuando, después de habérseles disminuido en una o más ocasiones, sigan incumpliendo en tiempo y forma con sus obligaciones, o que muestren algún comportamiento poco confiable, por ejemplo pagar con cheques sin fondos.

Reconsideraciones

El crédito se podrá reconsiderar cuando el cliente pague su adeudo de manera satisfactoria y los informes comerciales también satisfagan ampliamente, es decir, que su comportamiento sea confiable para pagar sus adeudos.

Traspasos y cambios de razón social

El límite del crédito para los nuevos propietarios de una empresa se establecerá de acuerdo con los resultados del análisis de la información que presente el cliente y la investigación correspondiente, como si se tratara de una cuenta nueva.

Establecimiento de seguro de crédito para:

1. Las pérdidas resultantes de la insolvencia de uno o varios clientes importantes, cuyas cuentas constituyen una fracción desproporcionada del total de cuentas por cobrar de la empresa vendedora.
2. Las pérdidas de la insolvencia de una proporción apreciable de los clientes de una empresa, dedicados todos ellos a un tipo de negocio particular que es afectado por algún acontecimiento extraordinario como por ejemplo: una huelga prolongada, una escasez de materia prima.
3. La pérdida resultante de la insolvencia de una proporción sustancial de los clientes de una compañía situados en una región afectada por algún evento regional o extraordinario; por ejemplo una inundación, la pérdida de una cosecha, etcétera.
4. La pérdida resultante de las insolvencias de clientes, que exceda a la proporción normal, como consecuencia de una depresión general en los negocios.

Generalmente, el tipo de pérdidas como las que se enunciaron no pueden preverse, ni puede tomarse de ordinario ninguna medida para observar esas pérdidas sin resentir un grave trastorno financiero.³⁷

Reinvestigaciones periódicas

Es importante llevar a cabo, por política, investigaciones periódicas con el fin de preveer con cierta seguridad que sus clientes no han tenido problemas de tipo financiero que puedan repercutir en la recuperabilidad de los créditos.

“Uno de los procedimientos para llevar a cabo la reinvestigación de clientes sería seleccionar entre el total de cuentas por cobrar aquellas que en reducido número representen en importe entre 70% u 80% de las cuentas por cobrar [...]. Otro procedimiento aconsejable sería el de asignar

³⁷ Bravo Malpica, Gustavo O. y Mondragón Reyes, Héctor, *Administración financiera*, México, IPN, 2003, pp. 80-81.

determinado número de reinvestigaciones por semanas o mes, de tal forma que al final del ejercicio se cumpla con 100%.”³⁸

Generalmente, en las empresas se establecen políticas para clientes que se localizan en las siguientes situaciones: 1) clientes que sólo ocasionalmente se retrasan en sus pagos, 2) clientes que se retrasan con frecuencia, y 3) clientes que se atrasan en forma sistemática hasta que materialmente se les obliga a realizar el pago.

“Ejemplos de políticas establecidas:

1. Todas las solicitudes de crédito deben analizarse.
2. Todas las solicitudes debe aprobarlas el gerente de crédito.
3. El pago al contado supone un periodo de 10 días para que el comprador examine la mercancía y las facturas.
4. Con cada factura debe cobrarse la anterior.
5. El descuento por pronto pago es de 2% y se aplica dentro de los 20 días siguientes a la fecha de la venta.
6. Las condiciones son 15/10, neto 60. Significa que se hace un descuento de 15% por pronto pago a los 10 días y pago neto a los 60 días.
7. Los pedidos globales de un mes deben pagarse dentro de los 15 días siguientes a la fecha de facturación.
8. Los pedidos globales de un mes deben pagarse a fin de mes.
9. Los consignatarios deberán rendir informes mensuales de las ventas y cobranzas efectuadas.
10. Se conceden descuentos de 5% en pagos anticipados al vencimiento, en cuyo caso se empleará el método del 78.
11. Todas las ventas deben hacerse mediante contrato otorgado ante corredor e inscrito en el Registro Público de Comercio.
12. No deben hacerse ventas a los clientes que tengan documentos vencidos.”³⁹

Proceso para determinar las políticas de crédito

El establecimiento de una política de crédito involucra tres etapas:

1. Establecer los estándares de crédito.
2. Establecer las condiciones del crédito.
3. Establecer la política de cobranza.

En el establecimiento de los estándares de crédito

En primer lugar, la administración debe decidir acerca de sus estándares de crédito, es decir, cómo llevará a cabo el proceso de análisis para otorgar crédito a los solicitantes de crédito.

³⁸ Bravo Malpica, Gustavo O. y Mondragón Reyes, Héctor, *op. cit.*, pp. 81-83.

³⁹ Montaña, Agustín, *op. cit.*, pp. 18-19.

En el establecimiento de las condiciones de crédito

Aquí se decide acerca de la extensión del periodo antes de que deba hacerse el pago, los plazos, los descuentos por pronto pago, los plazos mínimos y máximos etcétera.

Establecer políticas de cobranza

La última etapa en el desarrollo de una política de crédito consiste en decidir respecto del cobro. Estas políticas pueden variar desde no hacer nada si un cliente paga en forma tardía, o usar medidas relativamente diplomáticas; por ejemplo, enviar una carta para requerir el pago, cobrar intereses sobre los pagos que se retrasan más de cierto periodo específico, hasta amenazar con tomar acciones legales al primer retraso, todo dependerá de lo que la empresa desee enviar como mensaje a los clientes.

Cuestionario

1. ¿Cuáles son los puntos que se siguen para administrar todo el proceso de otorgamiento de crédito?
2. Describe la etapa de investigación del proceso de otorgamiento de crédito.
3. ¿Cuáles son los puntos principales que se siguen en el proceso para otorgar un crédito a los consumidores finales?
4. ¿Qué es la investigación de crédito?
5. ¿Cuáles son los elementos fundamentales que deben investigarse de acuerdo con el tipo de crédito que se otorgue?
6. ¿Cuáles son las cualidades personales de los solicitantes de crédito que deben investigarse?
7. ¿Cuáles son las funciones básicas de la solicitud de crédito?
8. ¿Cuáles son los documentos que se requieren para detectar fraudes?
9. Menciona las personas a entrevistar en un crédito empresarial y su finalidad u objetivo.
10. ¿Cuáles son los elementos que los analistas deben estudiar para conceder el crédito a un cliente?

CAPÍTULO 6

Administración de la cobranza

-
- Las deudas prescriben a los cinco años y es un castigo para quien no ha sabido cobrar, porque significa que ha fracasado en su labor de reembolso, sin embargo, un simple hecho, como una carta recordatorio de la deuda, rompe la prescripción.

José Antonio Morales Castro

Objetivos

Al finalizar el estudio de este capítulo el estudiante, lector, alumno participante:

1. Conocerá el proceso que se sigue para realizar la cobranza después de haber otorgado el crédito.
2. Analizará la importancia que tiene la cobranza para las finanzas empresariales.
3. Aprenderá a administrar una cartera de cuentas por cobrar.
4. Podrá diseñar las políticas de crédito necesarias para cobrar los créditos otorgados.

Introducción

El proceso de la cobranza inicia después de que se ha otorgado el crédito y el cliente debe pagarlo; entonces, puede ocurrir lo siguiente:

1. El acreditado comienza a pagar en tiempo y forma.
2. El acreditado incumple.

En ese sentido, el análisis de la cobranza comienza con el procedimiento de reembolso.

El verdadero trabajo de cobranza empieza al vencer una cuenta

Una venta no está completa sino hasta realizarse el cobro: sentencia tan conocida como cierta. El cobro de una cuenta pendiente lleva la transacción a una conclusión adecuada. Una empresa comercial pronto se quedaría sin capital de trabajo si no se resarciera continuamente merced a la liquidación de sus ventas, originando un movimiento de efectivo por parte de sus clientes. Toda vez que la gran mayoría del comercio y la industria en el mundo entero utiliza hoy el crédito, la cobranza es una labor de gran importancia en la administración de las empresas.

Generalidades de la cobranza

La convertibilidad de las cuentas por cobrar en las ventas

Una venta deberá considerarse efectiva hasta que ingresa el importe a los ingresos de la empresa mediante efectivo, cheques o transferencias electrónicas.

Una empresa que no convierte en efectivo sus cuentas por cobrar se queda sin los recursos suficientes para el correcto funcionamiento de sus ciclos operativos de producción y venta, lo cual puede, por una parte, conducirla hacia la escasez de recursos y detener sus ciclos operativos, y por la otra, a multiplicar los clientes deudores.

“Toda vez que la gran mayoría del comercio y la industria en el mundo entero utiliza hoy el crédito, la cobranza de las cuentas de clientes que esta actividad genera es una labor de gran importancia en la administración de las empresas.”¹

La importancia de la cobranza en las finanzas empresariales

La ineficiencia de una empresa en la convertibilidad a efectivo de sus cuentas por cobrar puede conducirla a problemas financieros y, en casos extremos, a la quiebra; en ocasiones “muchos dueños de negocios se encuentran con que su capital se ha esfumado de la cuenta bancaria, sin estar siquiera representado por materiales o inventario listo para su venta, sino que simplemente constituye una

¹ Villaseñor Fuente, Emilio, *Elementos de administración de crédito y cobranza*, México, Trillas, 1993, p. 215.

cifra en el mayor de cuentas por cobrar. [...]. No obstante, en una pequeña compañía no siempre es eficaz la labor de cobranza realizada por el propietario. Estudios realizados sobre las causas del fracaso en los negocios revelaron debilidad en las políticas de cobro y, en ocasiones, ninguna política.”²

Cuando en un negocio sus actividades se enfocan principalmente a las ventas, se corre el riesgo de descuidar la tarea de la cobranza de los créditos otorgados a los clientes y que en el balance se encuentran en el renglón de cuentas por cobrar, lo que puede acarrear como consecuencia que la compañía presente posteriormente problemas de falta de liquidez y un gran atraso en el saldo de cuentas por cobrar.

“Cabe destacar en forma especial que la productividad de un negocio, y en muchos casos su éxito o fracaso, puede verse determinada por la eficiencia con que recupere sus cuentas por cobrar. Por ello, la gerencia debe asegurarse que la función de cobranza se centre en un individuo o en un departamento particular de la organización, que produzca los resultados más efectivos.”³ Sobre todo en el caso de las compañías que tienen como cliente a grandes empresas, que constituyen la mayor parte de sus ventas.

¿Cuándo comienza el trabajo del gestor de cobranza?

El medio ambiente, donde funciona la cobranza de los créditos de las empresas, está compuesto por diversos factores, entre los que se encuentran:

La marcha de la economía y su reflejo en variables como la liquidez del entorno, las tasas de interés, las legislaciones y las acciones tomadas por el gobierno; el comportamiento del mercado, como son las reacciones de la competencia, el perfil del cliente, los productores existentes, los proveedores de materia prima; la empresa en relación con las herramientas que usa para lograr una cobranza eficiente, el perfil y la capacitación de su personal para las actividades de cobranza, las estrategias implantadas por la empresa para lograr esta cobranza, entre otros.

Administración de la cartera de cuentas por cobrar

Una actividad fundamental es la prevención, a través del conocimiento mejor de los clientes, y teniendo cuidado especial en el otorgamiento de créditos, para que la administración de la cobranza sea eficiente.

Otra medida es reaccionar de manera inmediata y atinada a la situación ya existente, para ello se debe tener una administración óptima de cartera de clientes y haber determinado estrategias para las situaciones en que los clientes no cumplen con su pagos, las cuales deben ser consistentes y adecuadas a la situación muy particular del mercado, a la economía y, sobre todo, a las peculiaridades del tipo de cliente; todo esto debe conducir a una cobranza eficiente y oportuna. Para una adecuada administración de la cartera de crédito, es importante conocer a los clientes de la empresa, sus hábitos de compra, qué estímulos los hacen reaccionar, y además qué factores sirven para medir riesgo y de que manera se pueden evitar las pérdidas como consecuencia de la presencia de esos riesgos en el proceso de cobranza.

² Villaseñor Fuente, Emilio, *op. cit.*, p. 216.

³ *Idem.*

También deben conocerse los datos de la situación crediticia de cada cliente, como es el caso de los créditos otorgados, los montos, la antigüedad de los saldos vencidos, la situación de las deudas (si están al corriente o retrasados y por cuánto tiempo), tasas de interés, periodos de gracia, condiciones especiales de entrega, etcétera.

A partir de esta información se deben estudiar las tendencias de comportamiento de los clientes y de las deudas, para así establecer las medidas adecuadas con cada cliente.

Estrategias de cobranza

Para determinar las estrategias es fundamental segmentar la cartera de clientes, de acuerdo con las características comunes de los clientes y las cuentas, por ejemplo: antigüedad, monto, producto, geografía, perfil del cliente o la deuda, para así determinar las estrategias que son adecuadas para segmento de clientes que tienen problemas similares.

En función de las características de cada segmento, se definen las estrategias y políticas de cobranza. Las estrategias establecen las formas de cobrar, los criterios de negociación como los plazos, condonaciones, quitas, todos ellos adecuados al segmento que se haya definido y que seguramente tendrán un efecto más preciso de conseguir que los clientes cumplan con los pagos de sus adeudos.

Fases de la cobranza

1. **PREVENCIÓN:** son las acciones encaminadas a evitar el incumplimiento del pago de un cliente, disminuir el riesgo de mora en los portafolios de las cuentas por cobrar y asegurar los elementos necesarios para actuar en caso de aumento de riesgo por el incremento de los clientes que no pagan, como es el caso de las acciones legales, ya sea con los abogados de la empresa o a través de un despacho especializado en la recuperación de clientes morosos.
2. **COBRANZA:** son las acciones encaminadas a recobrar adeudos en tempranas instancias de mora, donde aún la empresa desea continuar su relación de negocio con el cliente, dado que aún existe la posibilidad de hacer negocios de manera rentable.
3. **RECUPERACIÓN:** acciones encaminadas a recuperar adeudos de créditos en mora con bastante tiempo, probablemente la empresa no desea continuar la relación de negocio con el cliente, porque considera que no le pagarán los clientes los adeudos, y es como echarle dinero bueno al malo.
4. **EXTINCIÓN:** son las acciones que encaminadas a registrar contablemente las cuentas por cobrar como saldadas cuando los clientes han pagado los adeudos correspondientes.

Diseño del sistema general de cobranza

Lo recomendable es que el sistema incluya un procedimiento de contabilidad que revele las cuentas vencidas de los clientes, un método que permita conocer los motivos por los que la cuenta llegó a ese grado y una bitácora por la cuenta de cada cliente en que se registren las acciones emprendidas para la cobranza de cada cuenta.

El objetivo primordial de la cobranza es mantener la buena voluntad de todos los deudores, es decir, lograr que paguen los créditos que se les han otorgado, pero que ellos deseen hacerlo de manera espontánea, para ello es necesario tener un conocimiento completo de las técnicas de cobranza y saber cómo y cuándo aplicarlas.

El efecto psicológico de exigir pagos puntuales debe ser considerado cuando se hagan los cobros, así como cuando se aprueba un crédito. La mayoría de los deudores respeta un negocio que es atento con sus clientes y requiere pago puntual.

Un sistema de cobro bien diseñado puede alcanzarse, cumpliendo los siguientes puntos:

- a) Clasificación de los clientes de acuerdo con su respuesta para pagar el crédito otorgado.
- b) Creando un sistema que comprenda una serie de actividades que la empresa emprenda para que el cliente pague el crédito, donde las actividades se diseñen de acuerdo con la respuesta espontánea del cliente en el cumplimiento de las cláusulas del contrato de crédito. Estas vías se conocen como las etapas de la cobranza.

Clasificación de los clientes

“POR QUÉ LAS CUENTAS SE VENCEN SIN SER PAGADAS. El acreedor puede usualmente determinar por qué un cliente falla en sus pagos, consultando: 1) el registro de compras y pagos en el auxiliar; 2) el archivo de crédito del cliente; 3) la información proporcionada por los agentes de ventas, y 4) intercambio de informes o discusiones con grupos de comerciantes. Una vez que la razón es conocida, el cliente puede generalmente ser clasificado dentro de 11 grupos.”⁴

Tal clasificación ayuda al acreedor a escoger la técnica de cobranza.

Los 11 grupos son:

1. *Clientes que honestamente malinterpretan las condiciones de venta.* Este grupo no ofrece ningún problema real de cobro. Una explicación de las condiciones de venta usualmente trae una remesa de fondos puntual. Normalmente la casa vendedora asume la responsabilidad por no haber explicado completamente las condiciones de venta antes de que surja la mala interpretación.
2. *Clientes que pasan por alto sus cuentas por negligencia o métodos de trabajo deficientes.* Un recordatorio de que la cuenta se ha vencido es todo lo que se necesita para los clientes de este grupo. Si el cliente es un transgresor crónico, el acreedor debe hacer cualquier esfuerzo para hacerle notar la importancia de pagar sus cuentas sistemáticamente.
3. *Clientes que descuidan las fechas de vencimiento por lo reducido de la cuenta.* Los minoristas, particularmente, pertenecen a este grupo. Obtienen una cuenta por unos cuantos dólares y la retienen con la intención de incluir el monto cuando paguen la siguiente mensualidad. No se dan cuenta del problema que esa práctica ocasiona a los departamentos de contabilidad y de crédito del vendedor. Una amable carta explicando las dificultades a menudo consigue la cooperación del cliente. Sin embargo, es difícil quitar este hábito al minorista, y el departamento de crédito al detallista usualmente lo tiene presente como una de las inevitables experiencias del trabajo de crédito.

⁴ Effinger, Richard P., Goolieb, David E., *op. cit.*, p. 294.

4. *Cientes que temporalmente se atrasan, pero generalmente pagan a tiempo.* Los clientes de este grupo pagan a tiempo cuando las fechas vencidas de las cuentas del acreedor coinciden con el auge de temporada de su propio negocio, y hacen esperar al acreedor cuando estos periodos no coinciden. Estos casos usualmente surgen de un déficit del capital operativo. La política general del acreedor es indulgente con esta clase de deudores, pero debe mantener una cobranza continua sobre los clientes. El acreedor debe tener presente que el deudor paga a quienes presionan la cobranza antes que a los acreedores pocos severos.
5. *Cientes que temporalmente se atrasan por las condiciones locales del negocio.* Las condiciones locales —huelgas o desastres naturales— frecuentemente reducen la cobranza del comerciante impidiéndole cubrir sus propias obligaciones. En tales casos la política de cobro del acreedor es comparativamente indulgente, y espera hasta que el deudor pueda sobreponerse a su incapacidad temporal para pagar.
6. *Cientes que siempre se atrasan.* Éstos son los que fuerzan demasiado sus negocios para cubrir sus gastos personales, o compradores y cobradores deficientes, reduciendo así su capital operativo disponible. El gerente de cobranzas debe adoptar una política firme contra estos deudores, aun a riesgo de perderlos como clientes.
7. *Cientes que podrían pagar puntualmente pero descuidan las fechas de vencimiento porque piensan que es más provechoso para ellos utilizar el dinero del acreedor que su propio dinero.* Este grupo presenta uno de los problemas más desagradables en la cobranza. El acreedor debe emplear medidas firmes contra estos deudores, incluso con el riesgo de contrariarlos. Frecuentemente, una política de alerta constante y enérgica cobranza convierte este tipo de deudores en clientes de puntualidad aceptables para pagar.
8. *Cientes que se han sobreextendido a sí mismos.* Éstos son los que ocasionan la mayor parte de los problemas de crédito al detallista. Son honestos, pero optimistas, y hacen compras excesivas. Cuando tienen una emergencia, como enfermedad, muerte de algún familiar, o pérdidas de trabajo, no pueden pagar prescindiendo de sus buenas intenciones. Estos clientes son así necesariamente por sus bajos ingresos. El término medio de las familias están predispuestos a gastar más de lo que representan sus ingresos.
9. *Cientes que tienen descuentos no ganados.* Cada caso en este grupo es un problema de cobranza por separado. Las tácticas de cobranza dependen de las circunstancias que intervengan en cada caso.
10. *Cientes que están al borde de la insolvencia o que son en realidad insolventes.* El gerente de cobranzas no tiene otra alternativa que usar métodos drásticos de cobranza contra la mayoría de los clientes de este grupo. Si no puede cobrar mediante letra de cambio, coloca la cuenta inmediatamente en manos de un abogado de cobranzas.
11. *Cientes que deliberadamente cometen fraude.* Un juicio contra los deudores de este grupo es difícil para cobrar, pero un abogado o agencia de cobranza puede algunas veces hacerlo a través de métodos enérgicos. La detección y persecución del fraude crediticio es uno de los deberes profesionales del acreedor. Debe informar a las agencias de coacción legales sobre cualquier cliente de quien se sospeche de fraude. Solamente a través de la vigilancia de los acreedores es posible que el deudor fraudulento quede fuera del negocio.⁵

⁵ *Ibid.*, pp. 293-296.

Etapas del sistema de cobranza

Las primeras etapas tienen actividades con un costo bajo y tratan al cliente con gentileza para conservar su buena voluntad, en contraste con las últimas etapas, las acciones que se emprenden en cierto modo son más incisivas, pueden ser más rápidas y, por tanto, tienden a colocar al deudor que no quiere pagar en clasificaciones que ameritan acciones drásticas o legales.

Las cuentas vencidas y no pagadas ocurren por diversas razones, y éstas requieren diferentes procedimientos y técnicas. Según Robert H. Cole es posible dividir un sistema general de cobranzas en cuatro etapas, describiendo en cada etapa la clase de esfuerzo que se hace con el cliente para que cumpla con los pagos del crédito y que caracterizan a cada una, es así que pueden establecerse:

1. Etapa de rutina impersonal
2. Etapa de exhortaciones impersonales
3. Etapa de exhortaciones personales
4. Etapa de acción drástica o legal

Estas fases se describen en el cuadro 6.1 denominado un sistema general de cobranzas.

Cuadro 6.1. Un sistema general de cobranzas

Etapa del sistema	Medios de cobranza de que se dispone	Deudores implicados	Tipo de cliente
1. Exhortación impersonal.	Estados 1º, 2º, 3º, etc. Insertos y engomados en los estados. Avisos en los estados. Cartas de tipo recordatorio. (Nota: Esto se refiere solamente a los medios que se usan después de que expira el periodo de crédito).	Para los que esperan aviso. Honestamente no les hacen caso. Con dificultades financieras temporales. Deudor descuidado o moroso.	1. Clientes que malinterpretan las condiciones. 2. Clientes que pasan por alto sus cuentas por negligencia o métodos de trabajo deficientes.
2. Exhortaciones impersonales.	Modelos de carta de exhortación a: Tono “algo equivocado”. Tono “cuéntenos su historia”. Orgullo en la responsabilidad por el crédito. Sensación de proceder con lealtad. Se busca contestación del deudor: • Por teléfono. • Por telégrafo. • Por cartas especiales: – Certificadas. – De entrega especial. – Contestación de truco.	Honestamente descuidado. Descuidado o moroso. Con dificultades temporales. Sobregirado. Accidente o infortunio. Cuenta objetada.	3. Clientes que descuidan las fechas de vencimiento por lo reducido de la cuenta. 4. Clientes que temporalmente se atrasan, pero generalmente pagan a tiempo. 5. Clientes que temporalmente se atrasan por las condiciones locales del negocio.

Continúa

Etapa del sistema	Medios de cobranza de que se dispone	Deudores implicados	Tipo de cliente
3. Exhortación personificada.	Cobrador personal: • Por teléfono. • Por entrevista personal. • Cartas personales a: - El deudor - El patrón - La agencia de crédito.	Sobregirado. Eventualmente insolventes. Accidentes o infortunio. Fraudes-trata de no pagar. Cuenta objetada.	6. Clientes que siempre se atrasan. 7. Clientes que podrían pagar puntualmente pero descuidan las fechas de vencimiento porque piensan que es más provechoso para ellos utilizar el dinero del acreedor que el propio. 8. Clientes que se han sobreextendido a sí mismos. 9. Clientes que tienen descuentos no ganados.
4. Acción drástica o legal.	Convenio de ampliación. Arreglo de composición. Asignación de cuentas por cobrar. Agencias de cobranzas. Embargo o asignación del salario. Reposesión. Abogado. Juicio. Otras acciones.	Lo mismo que para los deudores que se presentan en la etapa de exhortación personalizada (todos debieran tener activos).	10. Clientes que están al borde de la insolvencia o que son en realidad insolventes. 11. Clientes que deliberadamente cometen fraude.

Fuente: Elaborado con base en: Cole, Robert H., *Administración del crédito a las empresas y al consumidor*, México, Diana, 1977, p. 314 y Richard, P. Ettinger y David, E. Golieb. *Crédito y cobranzas*, GEP, México, 1998, pp. 293-296.

Cada cuenta vencida y no pagada debe ser manejada individualmente, pero el costo de tal procedimiento es a menudo muy alto sobre todo para negocios muy pequeños. Un sistema de cobranza debe elaborarse para seguir un manejo rutinario de la mayoría de las cuentas por cobrar, y sólo un manejo especial para los clientes que no respondan a los sistemas de recuperación habituales.

Etapa de rutina impersonal

En esta etapa es en donde se hace la clasificación de los deudores, específicamente para aquellos clientes que no pagaron en las fechas que tenían la obligación de saldar el crédito de manera parcial o total. Esta etapa comienza en el momento que se presenta la expiración del periodo de crédito establecido.

Alguno de los medios de cobranza disponibles más comunes para usarse en esta etapa son los diversos estados de cuenta (o facturas) impersonales que se envían a los clientes, añadidos en los estados y avisos impresos o escritos en los estados de cuenta, diversas formas de cartas de tipo recordatorio. Los deudores que generalmente responden a los medios de cobranza de esta etapa son aquellos que generalmente están esperando algún aviso de que la cuenta está vencida, o los que han olvidado de manera honesta hacer el pago cuando se vence, los deudores descuidados o morosos y quienes están temporalmente en dificultades financieras.

Etapas de exhortación impersonal

Se caracteriza porque las acciones de cobro todavía son de naturaleza impersonal, pero han cambiado de un procedimiento rutinario a uno orientado principalmente con base en exhortaciones para motivar que el cliente pague los saldos vencidos. En esta etapa, los modelos de carta que se usan ya no son del tipo impersonal rutinario, en estos casos ya asumen más bien el carácter de exhortación. Si los avisos suaves en la primera etapa no lograron que el deudor pague el crédito, entonces lo recomendable es usar medios más enérgicos para lograr el pago del crédito.

Etapas de exhortación personalizada

En esta fase, todas las gestiones se hacen ante el deudor mismo; se usan esfuerzos de cobranza que son los últimos antes de usar una acción de tipo legal.

Los deudores se caracterizan porque se han sobregirado, eventualmente se vuelven insolventes (y que pueden acudir a la quiebra), han sufrido algún accidente o infortunio (como un siniestro, robo, etc.); algunos son defraudadores habituales con el propósito de nunca pagar y que creen que el importe del adeudo es incorrecto y discuten cómo se encuentra la factura.

Los medios de cobranza comúnmente que se usan para este tipo de acreedores son: cartas personales (generalmente una serie, espaciada a intervalos de tiempos diferentes) en las que se indica al deudor el largo procedimiento que el acreedor se ha visto forzado a seguir. También se hace la notificación a la oficina del Buró de Crédito para que se registre en el historial crediticio la actitud del deudor para cumplir con sus obligaciones del crédito.

Etapas de acción drástica o legal

En esta etapa se identifica si el deudor posee bienes propios antes de emprender cualquier acción legal, derivado de lo cual pueden emplearse las siguientes técnicas de cobranza.

Convenio de ampliación. De acuerdo con este convenio, responderán adecuadamente las personas honestas y sinceras que temporalmente no pueden cumplir con sus obligaciones de pago y lo que se hace, esencialmente, es otorgarles un plazo más largo para cubrir sus adeudos, a través de establecer un convenio para lograr pagar sus adeudos vencidos.

El acreedor simultáneamente debe ejecutar diversos actos tales como:

1. Aumento de un cargo por servicio, especialmente en cuentas corrientes sobre las que normalmente no se hace ningún cargo financiero.
2. Conversión de una cuenta corriente a un crédito revolvente, con todas las características que van unidas a estas cuentas.
3. Conversión de una cuenta corriente a una cuenta de documentos por cobrar a una fecha definida y un cargo por servicio.

Convenio de arreglo. De acuerdo con este esquema los acreedores convienen en aceptar una suma reducida como liquidación total del adeudo. Solamente se hace en aquellos casos en los cuales el deudor es honesto y sincero y completamente libre de cualquier acusación o fraude. Los acreedores pueden sentirse afortunados al recibir un porcentaje de sus créditos sin seguir ninguna otra acción drástica. Se usa la política en donde más vale recuperar algo a nada y básicamente porque los juicios de crédito desgastan a los acreedores.

Cesión de cuentas por cobrar. Algunas empresas han encontrado conveniente vender sus cuentas por cobrar a instituciones financieras, como es el caso de las empresas de factoraje. Si esto se lleva a cabo y se firma un convenio sin recurso, la empresa se libera de cualquier responsabilidad futura por el cobro. La empresa paga a la institución financiera una cuota (o un descuento), un acto que reduce la productividad de cualquier cuenta por cobrar. Por ejemplo, la empresa de factoraje paga 90 centavos de cada peso de las cuentas por cobrar, entonces la empresa que otorga el crédito puede traducírsele en pérdida.

Agencia de cobranzas. Otras de las acciones drásticas que puede usar un acreedor es trasladar la cuenta a una agencia de cobranzas. Donde generalmente cada agencia de cobranza ha establecido sus propios sistemas de cobranza predeterminados, y lo que busca fundamentalmente es recuperar el importe no pagado por el deudor.

Existen otras acciones que se emplean en esta etapa, entre las cuales se encuentran: reposición, empleo de abogados, el litigio.

La cobranza

Las estrategias que se usan para la cobranza se establecen de acuerdo con el grado de cumplimiento que haga en los pagos del crédito el cliente, es decir, de acuerdo con cómo será su cumplimiento en los pagos del crédito. Los tipos de cobranza existentes en las empresas generalmente son los siguientes:

1. Cobranza normal: emisión de estado de cuenta o factura con recepción de pago por medios convencionales.
2. Cobranza preventiva.
3. Cobranza administrativa.
4. Cobranza domiciliaria.
5. Cobranza extrajudicial.
6. Cobranza prejudicial: agencias externas de cobranza.
7. Cobranza judicial.

Cobranza normal

Se realiza por los medios tradicionales de pago, entre los mecanismos que se usan se encuentra la emisión del estado de cuenta o factura al momento que se recibe el pago convencional, con lo cual el cliente se informa de la evolución de su crédito.

Cobranza preventiva

En esta etapa se puede usar algún recordatorio de fechas de vencimiento próximas o recientes para los clientes, puede hacerse telefónicamente, a través de correo o bien por medio de visitadores. Esta cobranza deberá ser atendida en primera instancia vía telefónica y aquellos clientes con los que no se haya podido establecer contacto por la razón que sea, de hecho deberán ser entrevistados en su domicilio por el visitador de la zona.

Cobranza administrativa

La cobranza administrativa es la cartera de clientes que están por vencer y que no ha tenido gestión anterior.

Conlleva mayor actividad que la cobranza preventiva. Porque en este caso se debe efectuar la cobranza vía telefónica. La cartera de clientes debe ser segmentada y priorizada para distribuirla equitativamente entre los gestores de recuperación de crédito. Es necesario calendarizar y definir el seguimiento adecuado para el caso, así como la emisión y envío de cartas, oficios y reportes con la finalidad de obtener promesas de pago de cada uno de los clientes.

Cobranza domiciliaria

Cuando un cliente se encuentra atrasado en el pago de sus cuentas, a las cuales se les denomina cuentas morosas,⁶ la visita domiciliaria se hace necesaria para definir el proceso de cobranza que se deberá seguir como consecuencia del atraso. Esta cobranza se sugiere que sea atendida por un corresponsal y su gestor correspondiente. De acuerdo con el grado de atraso, por lo que debe clasificarse de la siguiente manera:

- a) Cobros en efectivo: significa cobrar todo el atraso o saldo (si está vencido).
- b) Por convenio: recibir un pago no menor a 50% y convenio con pagos posteriores que definan el atraso a corto plazo.
- c) Recuperación de mercancía.

⁶ Las cuentas morosas son las cuentas de los créditos que no han recibido pagos de un préstamo dentro del plazo acordado. Una cuenta morosa es un crédito vencido hace tiempo, cuenta dudosa. Las cuentas morosas se pueden recuperar a través de la cobranza administrativa, extrajudicial, prejudicial o judicial, dependiendo de la reacción del deudor al proceso de cobro.

Cuentas morosas. Son las cuentas de los créditos que no han recibido pagos de un préstamo dentro del plazo acordado. Una cuenta morosa es un crédito vencido hace tiempo, cuenta dudosa. Las cuentas morosas se pueden recuperar a través de la cobranza administrativa, extrajudicial, prejudicial o judicial, dependiendo de la reacción del deudor al proceso de cobro.

Cobranza extrajudicial

Se ejecuta para todas aquellas cuentas vencidas, donde quizá se ha aplicado algún tipo de gestión de cobranza anteriormente y sus resultados han sido infructuosos. En este caso la gestión de la cobranza es abordada de la siguiente manera:

- a) Verificación de la existencia de la persona natural o jurídica.
- b) Ubicación de nuevos antecedentes, domicilio particular o comercial.
- c) Contacto personal con el deudor, a fin de negociar la deuda no pagada.

Cobranza prejudicial

En este caso son las cobranzas que hacen empresas propias o prestadoras de servicios de los bancos o cualquier otra institución, y comienza con el atraso de uno o más pagos de un crédito. A través de estas empresas de cobranza, el acreedor busca persuadir al deudor para que cumpla con sus obligaciones y de esta forma evitar un juicio. Además de que estos gastos son cobrados al deudor bajo el rubro de gastos de cobranza.

Cobranza judicial

Se inicia cuando el deudor no ha cumplido con sus obligaciones crediticias, es decir, no ha devuelto el importe de los créditos recibidos, por lo cual el acreedor procede a protestar los pagarés, letras u otros documentos que constituían las garantías.

El acreedor inicia el trámite ante los tribunales de justicia correspondientes para que a través de un juicio se dicte la sentencia para recuperar el saldo del crédito y los gastos de cobranza. Si el deudor no paga conforme al dictamen del juicio, el juez puede determinar otras acciones como: el embargo judicial de los bienes del deudor, la liquidación de las garantías entregadas (hipotecas, prendas, etcétera).

La cobranza de pagos retrasados representa mayores problemas a la empresa, porque puede originar gastos adicionales que disminuyen las ganancias.

Cobranza de pagos retrasados⁷

El proceso que se sigue para la cobranza de pagos retrasados es el siguiente:

⁷ Este apartado que comprende hasta las actividades del departamento del último esfuerzo, el cual se desarrolló con base en: Mondello, Candace L., *Crédito y cobranzas. Técnicas para mejorar su flujo de efectivo*, México, Grupo Editorial Iberoamericana, pp. 51-58, y Santandreu, Eliseu, *Manual del crédito manager*, Barcelona, Gestión 2000, 2002, p. 196.

1. Identificación del problema
2. Actividades de cobranza
 - Cartas de cobranza
 - Llamadas de cobranza
 - Conducta evasiva del deudor
 - Acciones de último esfuerzo
 - El paso final
3. Negociación
4. Acción judicial

Acciones y actuaciones para el cobro de pagos retrasados

En la figura 6.1 Acciones para la cobranza de pagos retrasados, se presenta en forma esquemática una serie de propuestas de acciones para emprender el seguimiento y control de los deudores que no cumplen en tiempo y forma con los pagos del crédito.

El proceso que se sigue para el cobro de los pagos retrasados es el siguiente:

1. Identificación del problema

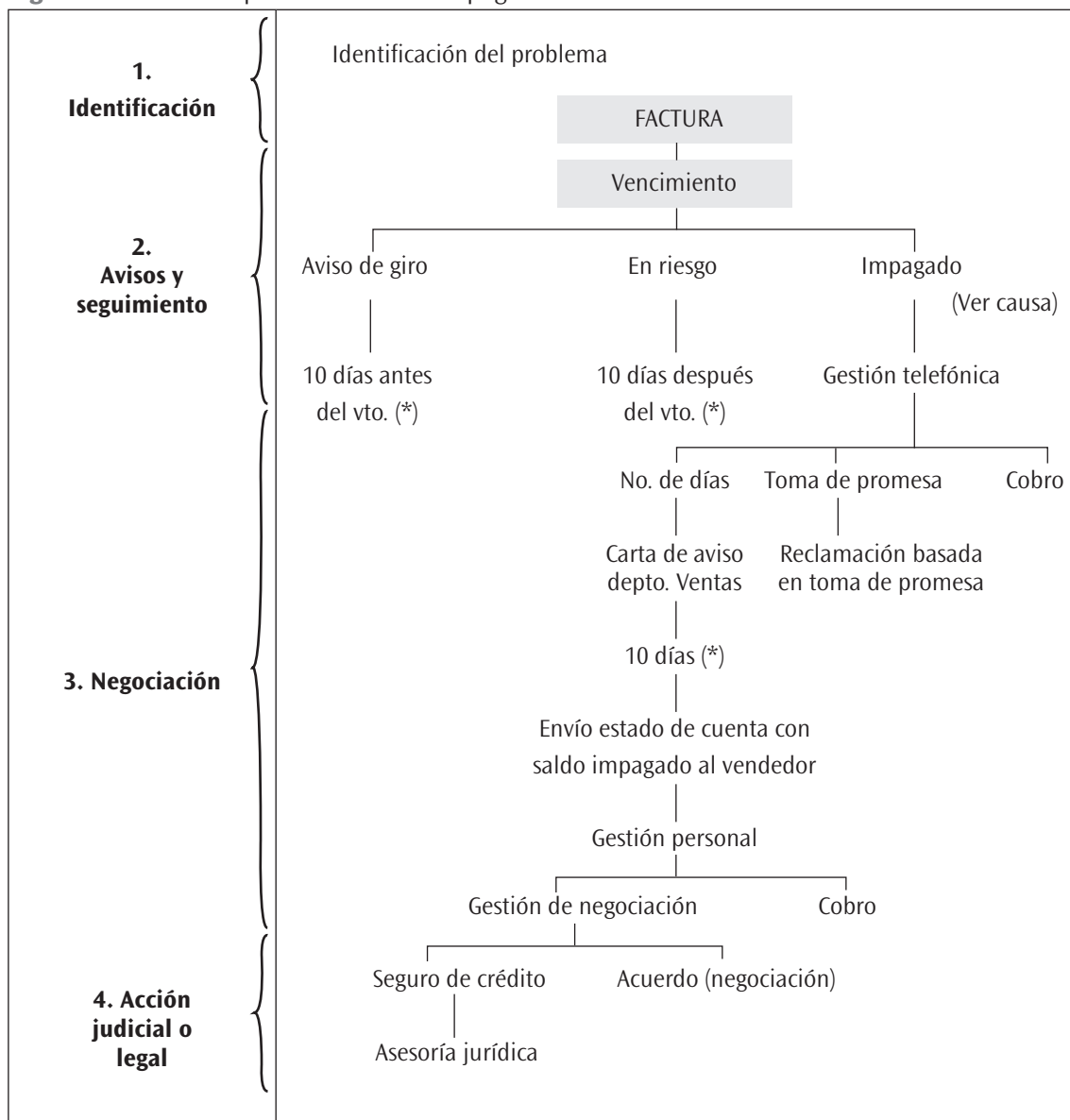
En general las empresas utilizan un informe de antigüedad de las cuentas por cobrar para identificar los saldos vencidos. Algunos de estos informes no proporcionan ayuda suficiente para la cobranza, por ello es recomendable seguir las siguientes acciones:

- a) Marcar con algún color las cuentas problema.
- b) Clasificar sus cuentas de acuerdo con problemas como, por ejemplo:
 - Antigüedad.
 - Cantidad total vencida.
 - Agrupamiento y descripción del porcentaje de cuentas de acuerdo con el tiempo de vencimiento (por ejemplo la que tiene 120, 90 o 60 días) con la finalidad de identificar las que tienen mayor problema y que afectan las necesidades de flujo de efectivo.
- c) Es recomendable obtener un Informe de Antigüedad de las Cuentas (IAC) por cada una, lo cual ayudará a identificar tanto problemas en sus cuentas como en su personal.
- d) Incluir en los reportes las columnas necesarias que contengan los comentarios que describan las actividades de cobranza y fechas, lo cual ayudará a dar seguimiento y a analizar cuentas individuales, así como proporcionarle información del sistema en general. El IAC debe indicar la información necesaria para la toma de decisiones adecuada.

2. Actividades de cobranza

Son múltiples las actividades de cobranza que se llevan a cabo, entre las cuales se encuentran desde una llamada telefónica, una carta, hasta una visita con abogados al cliente.

Figura 6.1 Acciones para la cobranza de pagos retrasados



Fuente: Santandreu, Eliseu, *Manual del crédito manager*, Barcelona, Gestión 2000, 2002, p. 196.

Cabe aclarar que no existe un formato de carta de crédito y cobranza 100% efectiva, así como tampoco hay una llamada de cobranza estandarizada; si las hubiera, las empresas en general las seguirían y utilizarían, lo que obviamente les restaría efectividad en la recuperación de los créditos, porque no contemplaría las peculiaridades del cliente.

Existen algunas pautas para redactar cartas efectivas y realizar llamadas de cobranza, sin embargo, lo importante es saber en qué situaciones deben usarse.

La principal recomendación en este caso es determinar cuál de las acciones de cobranza logra mayor cantidad de flujo de efectivo, entre las que se encuentran:

- La primera acción de cobranza, independientemente de cuál sea, que comprende desde la entrega de un estado de cuenta hasta una carta en papel o electrónica vía correo electrónico al cliente.
- La primera carta de cobranza.
- La segunda carta de cobranza.
- La primera llamada de cobranza.
- La segunda llamada de cobranza.
- La primera vez que se menciona una acción legal, independiente de cual sea la que se haya usado.

Después de identificar la acción de cobranza que genera más dinero, es necesario considerar aplicar esas técnicas al ciclo de cobranza en tanto funcionen.

Cartas de cobranza

No existe un modelo estandarizado de carta de cobranza efectiva, entre las reglas importantes para que ésta tenga efectividad, se encuentran:

- *Ante todo legible.* Para que los clientes la lean, pues si no la leen, no se conseguirá el objetivo.
- *Clara.*
- *Concisa.* Una página siempre es suficiente.
- *Interesante.* Para lo cual se puede contestar la pregunta: ¿Le dice al lector lo que realmente se quiere comunicar?
- *Personal.* Que la redacción sea personalizada para el cliente en su situación específica.
- *Precisa.* En este sentido se debe explicar la situación concreta de cada cliente.
- *Fácil de visualizar.* Palabras y párrafos cortos, bastantes espacios blancos, etcétera.
- *Firme y con autoridad.* Pero entiéndase que firme no es sinónimo de amenazante.
- *Razonable.* Por ejemplo, se explica por qué razón va a turnarse el asunto al área jurídica. En la cual se expliquen los motivos de las acciones emprendidas.
- *Instructiva.* Se debe explicar al cliente lo que debe proceder a hacer para solucionar el problema; por ejemplo, cómo deberá enviar una remesa de dinero para saldar sus adeudos vencidos.
- *Definitiva.* Le deberá indicar al cliente, de una manera objetiva, exactamente qué sucederá y qué medidas se tomarán si su solicitud de pago no es cumplida.

Llamadas de cobranza

Las llamadas por teléfono son quizá las acciones más efectivas de cobranza, ya que generalmente permiten establecer contacto de manera directa con el cliente mediante un diálogo; en el caso de las llamadas, se recomienda considerar los siguientes puntos para que se logre su objetivo:

1. *Escuche al cliente.*
2. Antes de llamar es necesario asegurarse de que se tiene toda la información pertinente, del cliente y su situación, para ello reúna todos los datos importantes, por ejemplo:

- Nombre, dirección y teléfono del vendedor (para verificación).
- Cantidad total vencida.
- Acciones de cobranza realizadas con anterioridad.
- Promesas previas de pago realizadas por el deudor y no cumplidas.
- Medidas que se tomarán en caso de evasivas o pretextos, también deberá tenerse la información sobre el pedido en sus aspectos de:
 1. Número de pedido y nombre del comprador (quién lo hizo).
 2. Artículo(s) comprado(s).
 3. Precio(s).
 4. Cargos adicionales (embarque, mensajería, seguro, etcétera).
 5. Fecha de embarque de la mercancía.
 6. Fecha de entrega.
- 3. *Seguimiento*. Para lo cual independientemente de las promesas que haga el cliente, es necesario mantenerse al tanto de sus respuestas a las acciones de cobranza, finalmente lo que se busca es que el cliente pague.
- 4. *No deje mensajes*, dado que dejar un recado con la persona equivocada, implica que la persona que es el acreditado se queje ante la Condusef.

A continuación se presenta un ejemplo de una llamada de cobranza.

Ejemplo de llamada de cobranza

- Cliente:** Bueno, (nombre de la compañía).
- Usted:** Me comunico del departamento de Cuentas por Pagar.
- Cliente:** Sí, en qué puedo servirle.
- Usted:** Soy...(nombre)..., gerente de cuentas por cobrar de ... (nombre de la compañía)..., le hablo respecto a nuestra factura número 12345 de fecha 1 de mayo. Según nuestros registros tiene un saldo pendiente de \$1 030.
- Cliente:** No recuerdo haber realizado alguna compra con usted.
- Usted:** Según el expediente, usted ordenó el primero de mayo 21XX... (mercancía)... utilizando el número de pedido 555. El precio unitario de cada ...(artículo)... fue de \$900, los gastos de envío fueron de \$100, más \$30 de intereses, lo cual da un total de \$1 030. La mercancía fue enviada el 1 de mayo, y de acuerdo con la remisión fue entregada el 3 de mayo, firmado de recibiendo alguien con iniciales "JSAM".
- Cliente:** ¡Oh!, ya recuerdo; sin embargo, no creo haber recibido la factura.
- Usted:** La primera factura fue enviada por correo el 1 de mayo, la segunda el 1 de junio y el 15 de junio le enviamos una tercera factura junto con una carta. Si me informa su número de fax le enviaré copia de la factura para que nos remita el pago de la factura hoy.
- Cliente:** Mmm... bueno, no tengo fax. Aun si lo tuviera no pagaría lo que me pide.
- Usted:** ¿Por qué no?
- Cliente:** No tengo fondos en mi cuenta de cheques. Tengo que pagar la nómina, los impuestos, la renta...
- Usted:** ¿Cuánto tiene?
- Cliente:** Bueno, podría enviarle un cheque por \$100.

—**Usted:** Qué le parece si establecemos un plan de pagos parciales. Veamos, si usted nos envía un cheque hoy por \$400 y durante los siguientes meses nos envía un cheque mensual por \$105 cubriendo capital e intereses, hasta saldar la totalidad del adeudo. Yo esperaré el cheque a más tardar el día 5 de cada mes.

—**Cliente:** Bueno, creo que es aceptable.

—**Usted:** Si piensa que este plan puede causar problemas, dígamelo ahora. Necesito que me firme un contrato para formalizar nuestro acuerdo, el cual será parte de su expediente de cobranza. Si no cumpliera en pagar según se acordó, inmediatamente enviaríamos su cuenta a una agencia de cobranza.

—**Cliente:** Está bien, acepto.

—**Usted:** Perfecto, le enviaré dos copias del plan de pagos. Conserve una para expediente y devuélvame la otra debidamente firmada. ¿Trato hecho?

—**Cliente:** Está bien, hasta luego.

—**Usted:** Hasta luego, buen día.

Conducta evasiva del deudor

Algunos clientes en vez de pagar sus deudas sólo se presentan con excusas. Existen infinidad de pretextos que usan los clientes, entre ellos se encuentran los siguientes: el producto no cumple con las características, no recibí el producto que pedí, hubo tardanza en la entrega, se había pensado hacer devoluciones, no recibí la factura, etcétera. Estas excusas pueden ser resueltas atendiendo los aspectos que no se hayan cumplido, para lo cual se sugiere seguir los siguientes lineamientos básicos:

- Determinar si el pretexto es válido. ¿Puede documentarse el problema? ¿La queja surgió antes o después de que estableciera contacto con el cliente?
- Determinar si la excusa es lo suficientemente razonable para que el cliente no pague. Algunos problemas pueden justificar que se retenga el pago, pero la mayoría no, por ejemplo, si argumentan: “No pagué porque su personal se portó descortés”, lo cual no afecta el hecho de que el deudor recibió un producto y, por lo tanto, deberá pagar por él.
- Evaluar el problema, si por ejemplo un cliente no quiere pagar debido a que el embarque llegó dañado, es necesario preguntarle, ¿exactamente qué significa “dañado”? ¿Toda la mercancía resultó dañada o sólo una parte?
- En el caso de los empaques, ¿la caja fue maltratada? Por ejemplo si solamente un porcentaje mínimo quizás 5% del embarque fue dañado y debe ser evaluado, ¿no debería pagar el cliente por el restante 95%? Desde luego que sí.
- Proponer soluciones al cliente considerando, ¿cómo piensa el cliente que deberá resolverse? ¿Podrá negociar entre estas dos perspectivas?
- Solucionar el problema después de este análisis, no debe dejarse que los problemas de cobranzas se hagan interminables, sobre todo porque entre más transcurra el tiempo para recibir el saldo vencido tendrá menos valor el monto a recuperar por la pérdida normal del poder adquisitivo del dinero, por eso se considera que esperar no es lo mejor.

Es mejor tomar las medidas necesarias para remediar la situación; de saldos vencidos de créditos, para lo cual se recomienda cancelar los intereses si se recibe un pago inmediato, o establecer un plan para recibir pagos parciales.

Acciones de último esfuerzo

Ocasionalmente existen clientes que no tienen intención de pagar sus cuentas, algunas veces se sugiere que lo mejor para este tipo de clientes es:

- Enviar la cuenta a una agencia de cobranzas.
- Enviar la cuenta a un abogado especializado en cobranzas.
- Cancelar la cuenta.

Se debe enviar la cuenta a una agencia de cobranzas en los siguientes casos:

- Si se considera que ellos pueden cobrar.
- El importe de la cuenta por cobrar debe justificar el pago de honorarios de la agencia.
- Si no desea gastar más dinero en esa cuenta, dado que las agencias de cobranza normalmente recuperan sobre un porcentaje de la deuda.
- El saldo pendiente es tan considerable que vale la pena el esfuerzo.

Para enviar la cuenta a un abogado especializado en cobranzas se recomienda que sea en los casos que:

- El deudor se va a intimidar lo suficiente al recibir una carta de un abogado requiriendo el pago inmediato.
- El abogado podrá cobrar mediante una carta, una o dos llamadas telefónicas. Sobre todo porque los abogados cobran sus honorarios por hora.
- El saldo de la cuenta justifique invertir gastos de cobranza adicionales.
- Eventualmente podrá llevar a juicio el caso.

Se recomienda cancelar la cuenta cuando:

- Los costos de cobranza sobrepasan el monto de la ganancia potencial.

Negociación

Existe un refrán que dice que más vale un mal arreglo que un buen pleito, y es en esta fase de la relación con el deudor que se caracteriza por la renuencia para pagar los créditos cuando algunas de las empresas prefieren llegar a un acuerdo caracterizado por recuperar una parte del crédito en vez de perder el saldo total, o establecer juicios que en ocasiones pueden ser más caros que lo que se recuperará.

Acción judicial

Este camino que involucra al sistema judicial para reclamar mediante la acción de los juzgados el cumplimiento del deudor para saldar los créditos que la empresa le concedió.

Es la fase del proceso de cobranza en el que se usan las leyes y contratos para obligar al deudor a cumplir con las cláusulas de los contratos de los créditos establecidas entre la empresa y el cliente, como consecuencia de haber agotado las otras maneras de cobros más flexibles y no haber logrado que el cliente cubra las deudas.

Elementos que influyen en la cobranza

- Información
- Tecnología: informática
- Personal capacitado y entrenado
- Estrategia: persuasión

Información

La información debe ser lo más completa posible, veraz y oportuna para que los gestores dispongan de elementos suficientes para efectuar una cobranza efectiva.

Informes a la gerencia

“Como el éxito de la función de cobranza de cualquier empresa incide en su historia financiera y de ventas, es necesario preparar informes para tener debidamente notificadas tanto a la alta directiva como a la gerencia de ventas. El departamento financiero de una empresa necesita conocer los resultados de la cobranza, principalmente desde dos puntos de vista: el del flujo de fondos y su efecto en el presupuesto de caja. La mayoría de las empresas, independientemente de su tamaño, tratarán de establecer un presupuesto anual de operaciones. Un elemento de suma importancia en dicho presupuesto será la recuperación estimada de efectivo por las actividades de cobranza. Cuando la información histórica sobre los resultados de cobranza tiene antecedentes por un periodo razonable, se puede preparar un presupuesto de cobranza de bastante exactitud hasta con un año de anticipación. De ahí que, según las necesidades, la estimación anual de cobranza pueda modificarse y ajustarse por periodos trimestrales o mensuales, llegando en última instancia a un cálculo de los fondos que se generarán en un día dado. Este tipo de información, normalmente obtenida por aquella sección de la empresa encargada de la labor global de cobranza, representa una importante contribución de la administración financiera de un negocio.”⁸ Entonces la precisión de la información financiera ayudará a calcular de manera estimativa los flujos de efectivo que las empresas consideran que percibirán por concepto de cobranza de clientes.

“Haciendo énfasis sobre lo anterior, y desde el punto de vista financiero, la alta gerencia debe mantenerse bien informada sobre el probable monto de la reserva para cuentas incobrables al iniciarse un nuevo periodo fiscal, también de aquellas cuentas que representan serios problemas de cobro, y de aquellas cuyo valor de recuperación se disminuirá 100%, por lo que deberá hacerse una acumulación a la reserva para cuentas incobrables. Se ha hecho práctica generalizada elaborar informes mensuales de este tipo, los cuales pueden mencionar los nombres de los clientes y otros detalles, según la estructura de la organización y el valor que este tipo de información tenga para cada empresa en particular.”⁹ Los procesos de cálculo de estos aspectos se presentaron en la sección de contabilidad de cuentas por cobrar de este texto.

⁸ Villaseñor Fuente, Emilio, *op cit.*, pp. 219-220.

⁹ *Ibid.*, p. 220.

Tecnología

Interviene en todo el proceso de cobranza automatizando funciones, acelerando procesos, proporcionando la información correspondiente a las personas que la requieran, que pueda elaborar reportes y análisis que permita tomar decisiones adecuadas en el negocio. En ocasiones los programas informáticos son una herramienta de ayuda fundamental para el análisis y control del área de cobranza.

Personal del departamento de cobranza

Actualmente existen empresas que se dedican exclusivamente a la cobranza de los saldos de los créditos otorgados por alguna empresa. Existen en México más de 40 empresas agrupadas en la Asociación de Profesionales en Cobranza y Servicios Jurídicos A.C. (APCOB)¹⁰, dedicadas principalmente a la recuperación de deudas vencidas, y que tienen a bancos y otras instituciones de crédito como sus clientes principales. Esto muestra que algunas empresas prefieren ocupar servicios especializados de empresas de cobranza, en vez de capacitar a su propio personal.

Estas empresas de cobranza generalmente son contratadas por las compañías “donde el número de cuentas es muy elevado y la cantidad promedio de cada transacción es más bien pequeña y uniforme. Las ventajas de este sistema, donde las condiciones de crédito así lo justifiquen, incluyen posibles ahorros en salarios debido al tipo de personal que se necesita, el desarrollo de un experto e idóneo manejo de la cobranza a través de la especialización, la liberación de cargas de trabajo al personal más valioso, permitiéndole así dedicarse a más complejas tareas de crédito”.¹¹

Estas empresas especializadas en cobranza, generalmente al recaudar no usan el nombre de su firma para identificarse, generalmente mencionan a la institución que las contrata. En el caso de México en el primer semestre de 2010, la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef), recibió quejas de los deudores por maltrato y ofensa en el proceso de cobro, por lo cual advirtió que no significa que deba ejercerse de manera “nociva”. Y para evitar estos abusos existe un código de ética, en el cual se presentan las reglas de conducta en el proceso de cobranza y el cual puede ser consultado en la página web: www.apcob.com.mx.

Este código de ética establece: procedimiento de cobros, horarios y formas de cobro, respeto a la dignidad de los deudores, estableciendo que debe prevalecer el propósito de negociar el pago, no amenazar o molestar.

¹⁰ <http://www.apcob.com.mx/menus.asp?M=2> [consultada el 14 de mayo de 2011.]

¹¹ Villaseñor Fuente, Emilio, *op. cit.*, p. 216.

Cuadro 6.2. Código de ética a observar por las empresas de cobranza

Deben	No deben
• Identificarse. • Negociar el pago de las deudas. • Documentar por escrito los compromisos adquiridos, debiendo constar la rúbrica de ambas partes. • Proporcionar el escrito de finiquito o de liquidación de adeudo que haga constar el pago realizado. • Ayudar a los deudores a encontrar una solución a su problemática financiera, para el cumplimiento de su adeudo. • Proporcionar, a petición del deudor, toda la información sobre la integración de su saldo. • Recibir quejas, comentarios o sugerencias de los deudores, e informar el resultado al interesado.	• Realizar el requerimiento de pago a menores de edad o a personas de la tercera edad. • Llamar en horarios inadecuados, antes de las 6 de la mañana y después de las 11 de la noche. • Utilizar un lenguaje obsceno o palabras altisonantes. • Hacer publicaciones de algún tipo, en las que se refiera la negativa de los pagos de deudores. • Ostentarse como representantes de órganos judiciales u otra autoridad. • Amenazar a los usuarios con penas privativas de la libertad. • Incrementar las deudas con cargos no autorizados por las leyes de la materia. • Utilizar papelería que simule instrumentos legales.

Fuente: http://www.condusef.gob.mx/PDF-s/empresas_cobranza/codigo_etica.pdf

En el caso de los gestores de crédito deben ser capacitados para enfrentar adecuadamente las diversas situaciones que se presenten al estar en contacto con los clientes de la empresa, para que traten de la manera más acertada al cliente, para que logren que pague el crédito por una parte y por la otra cuidando no perder al cliente para futuras compras.

Responsabilidades del personal de cobranzas en la empresa

El trabajo de cobranzas es irritante, para lo cual se requieren atributos de paciencia, de persistencia y de ingenio de parte del gerente de cobranzas y de su personal. Las acciones desarrolladas por el departamento de cobranza impactan la situación financiera de la empresa.

El gerente de cobranzas, que generalmente trabaja bajo la dirección del gerente de crédito, tendrá las siguientes responsabilidades.¹²

1. Ayudar en la posición del capital de trabajo de la empresa, y asegurar el reembolso rápido de las cuentas, con un costo tan barato como sea posible.
2. Reducir las malas deudas. Por supuesto, esto implica decidir cuándo considerar como pérdida una cuenta. En general, se recomienda que cualquier cantidad que exceda el periodo de un año de adeudo debiera considerarse mala y por lo tanto cancelarse. Y aún con estas cuentas deben suspenderse los esfuerzos de cobranza.

¹² Con base en: Cole, Robert H., *Administración del crédito a las empresas y al consumidor*, México, Diana, pp. 325-326.

3. Ayudar en el esfuerzo de ventas, dado que es más probable que un individuo que no tenga deudas atrasadas haga compras ahí, en comparación con un cliente con alguna factura vencida.
4. Suavizar la presión entre el cliente y la empresa, aclarando cualquier mal entendido que impida el pago. De hecho, el encargado de cobranzas en ese momento forma parte del personal de relaciones públicas.
5. Ayudar a la toma de decisiones de políticas relacionadas con el crédito y la cobranza. Por ejemplo, ¿qué política debiera establecerse en relación con las cuentas de pagos lentos que están solicitando crédito nuevo? ¿Deberá otorgarse más crédito al cliente que tiene adeudos vencidos?

Estrategia

Establece los lineamientos básicos para la gestión de la cobranza, derivado de políticas que deben llevarse uniforme y consistentemente.

Políticas de cobranza

Las políticas de cobro son los procedimientos que sigue la empresa para cobrar los créditos que ha otorgado a sus clientes. “Cualquier sistema de cobranzas para que tenga éxito debe recibir dinero. Este objetivo se vuelve menos obvio y bastante menos probable de lograr cuando se agregan los requerimientos adicionales de retención del buen nombre, la rehabilitación del deudor, la prontitud en el pago y la operación económica”.¹³ De acuerdo con el objetivo que se establezca en la empresa, referente a la cobranza de los créditos otorgados a los clientes, será el marco de referencia para establecer las políticas de cobranza.

Si, por ejemplo, el objetivo primordial es la prontitud en el cobro de las cuentas pendientes, se usarán métodos estrictos que pueden ser muy costosos y a su vez difundir una imagen de la empresa estricta para el cobro a los clientes. Por otra parte si la empresa tiene como objetivo tener una reputación de aceptación entre los clientes, probablemente acepte las súplicas de los clientes para dilatar los pagos, lo cual conducirá a la empresa a establecer políticas amables y hasta delicadas, que seguramente conducirán a una cobranza más lenta.

Lo recomendable es que las políticas de cobranza se analicen de manera periódica de acuerdo con las condiciones y necesidades de la compañía, y de la situación en que se desarrollan sus operaciones.

“Por lo general, se distribuye un resumen de dicha política a los diferentes elementos de la organización relacionados directa o indirectamente con ella: finanzas, contabilidad, ventas, personal, y a quienes realizan físicamente el trabajo de cobro. De manera tácita, pero claramente entendida, las políticas de trabajo fluyen del personal de mayor experiencia hacia el nuevo, a fin de perpetuar las diferentes técnicas cuya aplicación es fruto de una eficaz labor de cobranza dentro de una organización establecida.”¹⁴

¹³ Cole, Robert H., *Administración del crédito a las empresas y al consumidor*, México, Diana, 1977, p. 28.

¹⁴ Villaseñor Fuente, Emilio, *op. cit.*, p. 220.

Factores que afectan la política de cobranzas

Respecto a qué tipo de política de cobro adoptarán las empresas, existen muchos factores que tienen una influencia en la determinación del tipo de política más conveniente para su situación en particular. Entre esos se encuentran: el capital, la competencia, el tipo de mercancías y la clase de los clientes.

Capital. Es el monto del capital propio de que dispone la empresa que diseña la política de cobranza, dado que si no recupera los créditos, la empresa requerirá recursos financieros y eso puede desencadenar problemas para el desarrollo de sus operaciones. Si la empresa no tiene un capital de trabajo suficiente y depende de la rotación de sus mercancías para suministrarse los fondos que necesitan, significa una pérdida de recursos para la compañía.

Competencia. Es necesario conocer, “¿qué está haciendo la competencia?” Porque una empresa que ofrezca mejores condiciones para el deudor en la forma de pago, atraerá más clientes, y para aquella empresa que su política de cobro sea más rígida los perderá y con ello afectará sus resultados financieros.

Tipo de mercancía. En la medida que mayor es lo perecedero de las mercancías, más grande es la necesidad del pronto pago de la cuenta y, por lo tanto, deberá ser más estricta la política de cobranza.

Clases de clientes. Algunos clientes pagan regular y casi automáticamente en respuesta a una simple llamada o recordatorio de que ha llegado el tiempo de pagar su crédito, para estos clientes no son tan preocupantes las estrategias que habrán de usarse para que paguen. Al decidir sobre las políticas de cobranza a adoptar, se enfoca sólo a hacer un ligero recordatorio. En el otro extremo se encuentran los clientes para los cuales si se adopta una política con medios graduales y débiles no responden, por lo cual se deberán adoptar políticas que incluyan la amenaza de la acción legal inmediata.

Elementos que deben contemplar las políticas de cobro

Condiciones de venta

Cuando la empresa hace sus ventas a crédito, se establecen las condiciones de venta en cuanto al crédito otorgado, que comprende: plazo, los porcentajes de descuento, fechas de pago, lugares donde efectuar los abonos a los créditos, tasas de interés, etc., y en cuanto a la entrega de las mercancías, características, garantías, usos, limitaciones, cuidados, etcétera.

Para implantar las políticas de cobranza “El personal dedicado al trabajo de cobranza debe estar íntimamente familiarizado con las interpretaciones y aplicaciones de las condiciones de venta establecidas en su organización. Dichas interpretaciones deben comunicarse con toda claridad al personal de ventas y a todos aquellos elementos que tengan o pudieran tener trato con el cliente, para que estén en posibilidad de explicar las condiciones de la transacción”,¹⁵ al momento de cobrar los créditos a los clientes.

¹⁵ *Ibid.*, pp. 220-221.

Plazos de cobro

Para decidir en qué momento se inicia un proceso de cobranza con un cliente es necesario determinar cuándo y cómo se hará el primer esfuerzo de cobro, es decir, cuánto tiempo después de la fecha de vencimiento del crédito las cuentas morosas deben proceder a recuperarse. El intervalo de tiempo dependerá de lo que la empresa establezca, el cual puede ser una semana, 15 días o, en algunos casos, un periodo mayor.

“La política básica también debe especificar el intervalo después del cual deberán remitirse el segundo requerimiento y los subsecuentes, siempre que los primeros esfuerzos no hayan logrado la liquidación de la cuenta. Al considerar este aspecto de la política, es necesario tomar en cuenta las distancias físicas, los problemas de comunicación, el tiempo necesario para la entrega del correo, el número total de recordatorios, el personal disponible para manejarlos y el aspecto práctico de conceder al cliente un plazo razonable después de haber recibido el aviso de cobro para poder cumplir su compromiso.”¹⁶ Desde luego que también depende de varios factores, por ejemplo de la infraestructura que use la empresa para hacer sus cobros, existen empresas que hacen convenios con otras empresas para recibir los pagos de sus clientes, empresas telefónicas reciben pagos de sus clientes a través de empresas comerciales en México, que se caracterizan por tener gran cantidad de establecimientos para facilitar los pagos de los clientes.

Diversos tipos de políticas de crédito

Políticas restrictivas

Caracterizadas por la concesión de créditos en periodos sumamente cortos, las normas de crédito son estrictas y por ello se usa una política de cobranza agresiva. Esta política contribuye a reducir al mínimo las pérdidas en cuentas de cobro dudoso y la inversión movilización de fondos en las cuentas. Pero a su vez, este tipo de políticas puede ocasionar la reducción de las ventas y los márgenes de utilidad, la inversión es más baja que las que se pudieran tener con niveles más elevados de ventas, utilidades y cuentas por cobrar.

Políticas liberales

En sentido contrario a las políticas restrictivas, las políticas liberales tienden a ser magnas, se otorgan créditos considerando las políticas que usan en las empresas de la competencia, no presionan enérgicamente en el proceso de cobro y son menos exigentes en condiciones y establecimientos de periodos para el pago de las cuentas. Este tipo de política tiene como consecuencia un aumento de las cuentas por cobrar, así como también en las pérdidas en cuentas incobrables, dado que también aumenta el riesgo en los clientes que no pagan los créditos.

¹⁶ *Ibid.*, p. 221.

Políticas racionales

Estas políticas se caracterizan por conceder los créditos a plazos razonables según las características de los clientes y los gastos de cobranza; se aplican considerando los cobros a efectuarse y que proporcionen un margen de beneficio razonable. Estas políticas son recomendables para que las empresas las adopten, ya que logran producir un flujo normal de crédito y de cobranza; se implementan con el propósito de que se cumpla el objetivo de la administración de cuentas por cobrar y de la gerencia financiera en general.

Problemas especiales. Cobranza que afecta diferentes áreas

Pedidos adicionales de clientes morosos

En el caso de clientes a los que se ha otorgado crédito y que no han cumplido oportunamente sus pagos de capital e interés y son clasificados como clientes morosos, al solicitar otro crédito, la empresa tiene que decidir respecto a la aceptación o el rechazo de pedidos complementarios de un cliente con saldos vencidos. Algunas empresas adoptan una política estricta en cuanto a no aceptar nuevas operaciones de dichos clientes, que es lo más generalizado.

Asimismo, “si esta política se concibe de manera razonable y se administra en forma adecuada, se deberá comentar con el representante de ventas, a fin de que éste pueda negociar con su cliente los pedidos subsecuentes, lo que dará magníficos resultados por cuanto a liquidar los saldos vendidos y evitar así la acumulación de las cuentas de lenta recuperación”,¹⁷ sobre todo cuando el cliente compra regularmente mercancías a la empresa.

Cobranza especial

Ocurre cuando la cobranza se complica hasta el grado de requerir un trámite especial. “Si la organización de cobranza está integrada por varias personas, algunas con experiencia o autoridad limitada, es recomendable explicar con toda claridad el procedimiento que deberá seguirse en las diferentes etapas del proceso de cobro, especialmente en lo que se refiere a las complicaciones que ocasionan el manejo especial de una cuenta”.¹⁸

En los últimos años se ha generalizado el uso de alguna organización externa de cobranza, sobre todo porque las cuentas que llegan a esta situación representarán un riesgo más alto, pero que son frecuentemente recuperadas por los despachos especializados en cobranza.

¹⁷ *Ibid.*, pp. 221-222.

¹⁸ *Idem.*

Medios usados en la cobranza de los créditos

El estado de cuenta

El estado de cuenta de un crédito muestra el monto de crédito prestado al deudor, así como los cargos por diferentes conceptos: pago de capital, interés del periodo, comisiones, otros cargos procedentes, y los pagos en un periodo determinado.

“Prácticamente todos los establecimientos de ventas al menudeo, profesionistas, instituciones financieras, e incluso muchos industriales y distribuidores, se apoyan en el estado de cuenta como un medio para solicitar a los clientes la liquidación de sus saldos vencidos.”¹⁹ Existen varios medios por los cuales los estados de cuenta se hacen llegar a los clientes; generalmente se entregan impresos por correo o los clientes los recogen directamente en los establecimientos.

El estado de cuenta debe presentar la información básica suficiente que permita al cliente verificar sin demora contra sus propios registros el saldo de sus créditos, por ello, el estado de cuenta colabora en forma eficaz a recuperar un volumen importante de cuentas, pues ilustra su situación crediticia al cliente y ayuda a la disminución del número de casos que necesitan un esfuerzo de cobranza adicional.

Cartas tipo

“Mucho se ha escrito sobre las cartas de cobranza tipo y el lugar que ocupa dentro de la organización y el trabajo de cobranza. Aquellas negociaciones que se inclinan por el uso de cartas tipo exponen como principal argumento el considerable ahorro de tiempo y gasto.”²⁰

Dentro de las comunicaciones a los clientes por escrito, existen diferentes preferencias de cómo usarse, algunos se inclinan por el uso de comunicaciones escritas especialmente para tal fin, como son las cartas personalizadas, porque le encuentran desventajas a los formatos estandarizados como es el estado de cuenta, y en consecuencia, restan efectividad al esfuerzo de cobro para el caso de los morosos.

“Como regla general, vale afirmar que la efectividad de los formatos va en proporción a la gravedad del problema de cobro. [...] El estado de cuenta, aunque de un formato estandarizado, produce resultados extraordinarios, al lograr el pago de un importante número de cuentas recién vencidas. En cambio, el estado de cuenta enviado a un cliente cuyo adeudo data de varios meses, muy probablemente resultaría inefectivo.”²¹

Los formatos deben estar bien escritos y utilizarse adecuadamente. En muchas empresas se combinan los requerimientos de pago a clientes de acuerdo con las circunstancias. Cuando las cuentas vencidas son recientes, no existen problemas o circunstancias especiales, un formato y con una redacción precisa podrán emplearse en forma provechosa de manera generalizada.

¹⁹ Villaseñor Fuente, Emilio, *op cit.*, pp. 222-223.

²⁰ *Ibid.*, p. 223.

²¹ *Idem.*

“Una vez determinado que los formatos pueden emplearse con resultados positivos, deberán redactarse en un lenguaje claro y sencillo, cuidando de modificar con cierta frecuencia el texto; a fin de que éste no pueda ser reconocido por el cliente como una repetición.”²²

Correspondencia de cobranza

“Una de las técnicas comúnmente aceptadas para la cobranza de una cuenta la constituye una serie de apremios de cobro encaminados a inducir al cliente a pagar el monto de su adeudo, y al mismo tiempo conservar la buena voluntad del cliente y mantener la relación comercial. De ahí que la primera carta enviada a una cuenta morosa sea la más importante. Aunque sencilla en su detalle, debe estar cuidadosamente planeada y formulada. Esta primera carta debe ser cortés, lo más breve posible, e identificar el concepto de que el adeudo ya ha vencido. En realidad, la primera carta tipo contiene pocos datos del estado de cuenta, pero por contener un poco más de fuerza que éste, es más difícil de pasar por alto.”²³ Mantener la comunicación con el cliente por correspondencia además tiene varios propósitos.

Se logran diferentes beneficios al mantener correspondencia con los clientes, entre ellos, verificar domicilio, invitarlo a promociones, informarlo de su saldo, etcétera.

Cartas intermedias de cobro

“Como consecuencia de remitir estados de cuenta y la primera carta de cobro, en la práctica el número de cuentas por cobrar se reduce en forma considerable. Aquellos clientes que no responden a estos primeros recordatorios representan ya un problema y plantean un reto a la habilidad del cobrador en la etapa intermedia de cobro. El número de apremios o contactos variará en función del periodo que la empresa considere un ciclo normal de cobro (normalmente de dos a tres meses, y en ciertos tipos de negocios, aún mayor). El número de apremios intermedios también se verá afectado por la situación que guarde la cuenta del cliente.”²⁴

Los esfuerzos intermedios de cobro normalmente se manejan por correspondencia, porque hacer llamadas telefónicas o visitas personales ocasiona gastos mayores a la empresa, esta acción debe complementarse con la pericia del personal de cobranza, quien debe redactar cartas que motiven al cliente a pagar el saldo vencido, con el suficiente tacto para inducirlo a cumplir su compromiso sin caer en el riesgo de afectar su crédito mercantil y sin ofenderlo.

“Se puede tomar en cuenta toda una diversidad de enfoques psicológicos, los cuales se pueden orientar al sentido de equidad y colaboración del cliente. En última instancia, el cobro de una cuenta representa simplemente el culminar un contrato comercial que normalmente se basa en la buena fe, tanto del comprador cuanto del vendedor. La buena fe del vendedor queda ampliamente demostrada por el solo hecho de otorgarle crédito. Partiendo del supuesto de que el comprador tuviera buenas intenciones, los esfuerzos de cobro intermedios pueden enfocarse directamente a su sentido de colaboración para dar por terminado o cumplimentar el contrato. Apelar al sentido

²² Villaseñor Fuente, Emilio, *op cit.*, p. 223.

²³ *Ibid.*, pp. 223-224.

²⁴ *Ibid.*, p. 224.

de equidad y justicia del deudor es un aspecto más delicado y se debe tener cuidado en evitar cualquier comentario que pudiera interpretarse en el sentido de duda acerca de la honradez del comprador.”²⁵

Por ello, los cobradores deben estar capacitados para tratar adecuadamente a los clientes evitando que éstos se sientan agraviados, pero a la vez exigiendo que cumplan con su compromiso ante la empresa por el crédito recibido.

La carta intermedia de cobro puede hacer hincapié en la idea de mantener antecedentes de crédito satisfactorios, para que el cliente pueda seguir gozando de los beneficios de usar el crédito, y además ser beneficiado con promociones de clientes distinguidos, como lo hacen empresas comerciales como Sears. Dentro de esta etapa es importante identificar si existe alguna circunstancia en relación con la mercancía vendida, lo cual puede constituir la verdadera razón por la que esa cuenta permanezca retrasada en sus pagos. El encargado de cobranza debe considerar cuidadosamente las situaciones a las que pudiera enfrentarse el deudor e investigar con precisión a que se debe la falta de pago del cliente.

“En caso de que el historial de pago no haya sido uniformemente favorable, se debe emplear una motivación psicológica al deseo del deudor por mejorarlo, lo que en ocasiones ayudará a lograr el cobro. En cierta forma, esto dependerá de la importancia que la empresa vendedora tenga para el comprador. Si el acreedor representa una fuente importante de abastecimiento, resultará útil sugerir con tacto que un historial de crédito satisfactorio podrá ofrecerse como referencia para otras fuentes de crédito que requiera el deudor.”²⁶

Durante la etapa intermedia de cobro, deberá mantenerse una actitud paciente y digna, es aconsejable fortalecer la gestión, así como incrementar la preocupación y urgencia en cada recordatorio sucesivo, siguiendo la situación del crédito, la antigüedad de la cuenta, los saldos de los diferentes conceptos (capital, interés ordinario, interés moratorio). Es seguro que los clientes hagan promesas de pago, disculpas por el incumplimiento o pagos parciales para aplicar a su saldo y de acuerdo con la respuesta del cliente se podrá acordar algún otro tipo de convenio, que lleve a la recuperación total de la cuenta en la fecha más próxima posible. Generalmente el deudor que responde a la presión de un apremio intermedio será indicativo de que el pago se efectuará en breve.

“Según análisis de las técnicas empleadas por muchos gerentes de crédito y cobranza experimentados, en la práctica existe gran variedad de temas para basar en ellos una carta de cobranza que produzca resultados positivos. La imaginación del personal de cobranza debe estimularse en tiempo para que desarrolle algo diferente, capaz de motivar al cliente a enviar su pago. Los intervalos de seguimiento durante las etapas intermedias deben mantenerse regulares; en general se considera una buena práctica utilizar un plazo de diez días o dos semanas entre cartas o solicitudes personales de cobro. [...] Es regla general de toda correspondencia comercial el mantener una actitud de cortesía, cuya utilidad es mayor conforme aumenta la presión del apremio de cobro en las etapas intermedias. En la correspondencia de cobranza se debe tener sumo cuidado de establecer los hechos de manera incuestionable, a fin de que el cliente no tenga elementos de desacuerdo o bases para sentirse ofendido.”²⁷

Definitivamente el juicio del gerente de crédito y cobranza para desarrollar sus estrategias específicas que consigan que los clientes paguen es el elemento fundamental en el proceso de cobranza. Es importante no olvidar que el tratamiento que da resultado con un cliente puede fallar

²⁵ *Ibid.*, pp. 224-225.

²⁶ *Idem.*

²⁷ Villaseñor Fuente, Emilio, *op cit.*, p. 226.

con otro, pero experimentando ciertas técnicas, éstas probarán su eficacia y podrán emplearse un tiempo considerable. Es recomendable llevar la gestión de cobro hasta sus últimas consecuencias y no olvidar que entregar la cuenta a una agencia de cobranza reducirá su valor por el monto de los honorarios y comisiones que se pagan a estas empresas.

A continuación se presentan ejemplos de cartas que se usan para distintos fines en el departamento de cobranza.

Carta ejemplo de rechazo de ampliación de crédito

Lugar y fecha

Estimado Sr. López

Agradecemos el envío inmediato de la situación de su negocio y referencias. Éstas hablan favorablemente de usted, como hombre de negocios y como miembro de la comunidad. Estamos seguros de que usted hará un negocio muy ventajoso fuera de la empresa *El distribuidor del Pacífico*, y queremos hacer todo lo posible para ayudarle a lograrlo.

Hemos estudiado cuidadosamente la situación de su negocio y queremos hacerle una o dos sugerencias amistosas. Creemos que no es conveniente para usted que atendamos su pedido bajo las condiciones solicitadas.

Francamente, señor López, usted tiene un capital no aceptable, y para que afronte las obligaciones circulantes adicionales precisamente ahora, podría exponer seriamente sus proyectos. Si le fuera posible conseguir un capital mínimo de \$50 000 adicionales. Lo cual con su habilidad personal y su favorable ubicación seguramente lo conseguirá.

También recomendamos que nos permita dividir en dos su pedido y enviarlo a usted bajo condiciones de pago de contado. Ahorraría 3.5% de descuento, lo cual significará mucho para usted en este momento. Podemos enviar la otra mitad de pedido previo aviso si usted lo cree necesario, y evitará comprometer más su capital si no lo necesita.

Muy pronto —en pocas semanas, quizás— estará en condiciones de ordenar bajo las políticas de crédito de esta empresa. Esperamos que nuestras sugerencias le ayuden a hacerlo, por otra parte enviaremos la primera mitad de su pedido en el momento en que obtengamos su aprobación.

Atentamente

Carta ejemplo de recordatorio de pago

Lugar y fecha

Estimado Sr. Álvarez

Nunca hemos enviado el primer pedido de un cliente sobre cuenta corriente, pero cuando nuestra agencia informó que usted era “un hombre de negocios de gran integridad y que paga sus cuentas puntualmente”, nosotros enviamos su pedido el mismo día.

Es difícil creer que un negociante de su reputación arriesgue deliberadamente su reputación crediticia. Sólo usted ha pasado por alto los recordatorios de nuestra factura, ¿habrá algún motivo

por el cual no pague? Su cuenta se venció hace 15 días. Su cheque por \$15,000 o depósito en nuestra cuenta número 000000 del banco EL FINANCIAMIENTO conservará su crédito establecido. Por favor, remítalo ahora mismo.

Atentamente

Ejemplo de carta que requiere pago para no afectar la reputación comercial del cliente

Lugar y fecha

Estimado Sr. Espino

Frecuentemente otro mayorista nos pregunta acerca de los hábitos de pago de alguno de nuestros clientes que desee abrir una cuenta con él, o quiera hacer un pedido considerablemente grande, o bien de alguno que se haya retrasado un poco en su cuenta. Nosotros damos esa información gratuitamente porque esperamos reciprocidad de nuestros amigos y así lo hacen.

Los clientes que pagan puntualmente obtienen ventajas de este intercambio. Sus pedidos son enviados sin retardo. El mayorista sabe que puede esperar el dinero a su vencimiento. Nos gusta informar que un cliente es “pago seguro”, pero para hacerlo debemos tener un registro del cliente al respecto.

Sin embargo, en esta ocasión anexamos a usted el estado de su cuenta, el cual muestra un saldo de \$25 000 que debería haber pagado el primero del mes pasado. Tenga presente esto, y permítanos tener el privilegio de decir a nuestros amigos que usted siempre constituye un “buen pago”.

Atentamente

Ejemplo de carta que requiere pago de manera estricta

Lugar y fecha

Estimado Sr. Salcedo

Desde el 15 de noviembre en que su cuenta de \$5,000.00 se venció, le hemos enviado dos copias de sus facturas y siete cartas requiriendo el pago, y aún así no hemos recibido contestación alguna. Debido a su silencio, presumimos que no desea pagar.

Su intencional negligencia sobre esta deuda nos deja sin alternativa, a menos que la cuenta sea pagada totalmente el lunes 28 de diciembre, la turnaremos al Departamento Jurídico para que proceda.

Puede ahorrarse esta vergüenza y gastar únicamente para enviarnos su cheque por \$5 000.00 inmediatamente.

Atentamente

Técnicas de cobranza

Existen varias recomendaciones que se sugieren para que los cobradores obtengan resultados exitosos de acuerdo con el comportamiento del cliente.

Cuadro 6.3. Según el riesgo de pérdida de la deuda

Clase de riesgo	Características	Trato
Mínimo	Carácter y capacidad excelentes	Afabilidad-cortesía
Aceptable	Carácter y capacidad buenos	Atención-cuidado
Alto	Poca moralidad o capacidad	Emprender acción jurídica correspondiente

Cuadro 6.4. Según el comportamiento del deudor con el cobrador

Actitud	Características	Trato
Preguntón	Finge ignorar su responsabilidad de pagar	Informar y exigir cumplimiento y señalar que no se tolerará más
Hostil	Hace sentir al cobrador como un funcionario sin jerarquía ni autonomía	Respaldar al cobrador con los elementos suficientes para exigir el cumplimiento de las obligaciones del cliente
Agresivo	Carácter y capacidad buenos	No demostrar temor, escucharlo sin interrumpir y contestar todas sus dudas y exigirle que debe pagar
Terco	Poco inteligente o negligente/testarudo	Actitud que perciba potencia del cobrador a través de explicaciones cortas, sencillas y cerciorarse que entendió

Cuadro 6.5 Según el comportamiento del deudor con el cobrador

Actitud	Características	Trato
Apático	Es inteligente, pero duda porque no está convencido	Explicarle a través de documentos oficiales sus responsabilidades para pagar el crédito a la empresa
Trágico	Alega y muchas veces inventa toda clase de calamidades	Interrumpirlo con afabilidad y no aceptar más excusas
Charlatán	Habla de todo fuera de tema para impedir la gestión de cobro	Interrumpirlo con tacto y hacer la gestión de cobro
Excesivamente amable	Colma de atenciones, regalos y detalles	Obrar con mesura. Rechazar atenciones y regalos, y señalarle amablemente que debe cumplir sus obligaciones de pago

Continúa

Cuadro 6.5. Según el comportamiento del deudor con el cobrador

Actitud	Características	Trato
Burlador	A través de gestos se burla, aunque es atento nunca cumple	Actitud enérgica, establecer una fecha definitiva para el pago
Muy ocupado	Realmente está ocupado	Averiguar horas hábiles, tener paciencia, pero notificar de manera oficial sus obligaciones y compromisos
Eterno ausente	Nunca se le encuentra	Dejar mensajes (escritos, electrónicos, con otras personas, etc.) en el domicilio legal que registró cuando solicitó el crédito
Manifiesta no tener dinero	Muchas veces no es la causa; omite la verdadera	Averiguar la verdadera causa y plantear soluciones, para lograr el cumplimiento del cliente

Cuadro 6.6. Según el comportamiento del deudor ante la deuda

Causa alegada	Características	Trato
Mal informado	Fallas en la información	Aclarar condiciones de venta y obligaciones del crédito con el contrato correspondiente
Negligente	Es apático para cumplir con sus pagos	Comunicarle las consecuencias de sus actos para la empresa y para él
Incapacidad de pago, aunque la deuda es pequeña	Generalmente son deudores con poca capacidad económica	Evaluar si es conveniente una reestructura de la deuda
Fechas de pago no coinciden con las fechas de sus ingresos	Falta de sincronización de los ingresos con las fechas de pago	Por única vez cambiar fechas para que coincidan los ingresos del cliente con la obligación de pagar
Fuerza mayor	Siniestro, quiebra de la empresa, desempleo, etcétera.	Ser comprensivos en los acuerdos para ayudar al cliente a pagar el crédito
Liquidez transitoria	Emplean dinero en otras actividades	Actitud firme para exigir el cumplimiento de los pagos

Problemas normales de cobranza

En esta parte nos referimos a algunos problemas de cobro que se presentan con cierta frecuencia.

Descuentos fuera de plazo

Un problema constante en las empresas que ofrecen descuentos en efectivo (si se paga ciertos días después de la venta) es el manejo de aquellos clientes que deducen el descuento por un pago posterior al plazo indicado. “Al manejar la primera violación al descuento por pronto pago, es práctica común el formular una carta con la debida cortesía, identificando el pago recibido con retraso, explicando nuevamente las condiciones de venta y haciendo hincapié en la conveniencia de recibir sus remesas dentro del término de descuento. A veces es posible aclarar con mayor precisión esta situación por intermedio del representante de ventas; en muchos casos, con ello bastará”.²⁸

Toda vez que el monto de los descuentos no devengados normalmente no llega a representar una cantidad importante, el problema ocasiona ciertos contratiempos y trámites administrativos al departamento de cobranza y su contabilidad. Para que se respeten las condiciones de venta, la empresa debe establecer una política razonable y ser consistente en su aplicación. No es posible lograr que una organización resuelva por completo el problema de los descuentos fuera de tiempo, pero una política inteligente le impedirá convertirse en un problema serio y demostrará que bien vale el esfuerzo y gasto erogados en su administración.

Nuevos pedidos de clientes con saldos vencidos

“Un problema común que se presenta en la cobranza de cuentas vencidas consiste en la recepción de nuevos pedidos de un cliente que no ha cubierto sus obligaciones vencidas. Cada caso debe analizarse con base en la información financiera del cliente, la gravedad de la antigüedad de la cuenta, y todos los hechos relativos al historial y experiencia y a las relaciones presentadas.”²⁹ La mayoría de las empresas cuenta con una política definida para manejar los nuevos pedidos de un cliente cuya cuenta tiene saldos vencidos, y se recomienda hacer del conocimiento de los representantes de ventas y, en algunos casos, comunicarse también con todos los clientes.

Cuando se tenga que embarcar un nuevo pedido antes de que una cuenta vencida haya sido cubierta en su totalidad, es aconsejable informar al cliente que se ha hecho una excepción, y solicitarle el saldo de la cuenta. Por otra parte, si la situación es grave, el retener los pedidos puede proporcionar un medio de presión para recuperar la cuenta vencida, en estas circunstancias, es importante avisar de inmediato al representante de ventas como al cliente que el nuevo pedido no será embarcado hasta no recibir el pago del saldo vencido, de acuerdo con las condiciones de venta convenidas. El omitir la comunicación de este hecho puede dañar a largo plazo las relaciones comerciales con los clientes que se encuentran en dicha situación, estos escenarios exigen energía, tacto y la previa comprensión con la organización de ventas para que ayude en la cobranza de los saldos vencidos.

²⁸ *Ibid.*, p. 229.

²⁹ *Ibid.*, p. 230.

Falta de respuesta del cliente

Algunos clientes simplemente no responden a las cartas de cobro emitidas por el departamento de crédito, debido a un sinnúmero de razones, o bien la respuesta la hacen en términos de promesas que no cumplirán. Se da el caso, también, de clientes que tienen las mejores intenciones aparentes de cumplir con sus obligaciones, pero se niegan a comprometerse cuándo liquidarán su cuenta; están dispuestos a admitir su obligación y asegurar su disposición para pagar los adeudos, pero simplemente no tendrán los recursos y, por lo mismo, no podrán formular una promesa de pago para una fecha determinada, en estos casos hacen falta esfuerzos especiales para convertir sus buenas intenciones en obligación categóricas, de tal manera que tendrán que ser exigentes para que el cliente cumpla con sus obligaciones.

Para ello se sugiere seguir las técnicas descritas en la sección correspondiente de este capítulo para conseguir que el cliente cumpla con sus obligaciones.

Circunstancias especiales

En algunos casos se pueden presentar situaciones “de una causa de fuerza mayor que impide al cliente cumplir con el compromiso contraído: incendio, inundación, explosión, etc., que le haya ocasionado pérdidas. En este caso, será necesario considerar todas las circunstancias (historial del cliente, las futuras posibilidades, el grado de cobertura del seguro, etc.), con el fin de efectuar los arreglos necesarios para la liquidación ordenada de la cuenta, y muy probablemente con base en una ampliación del plazo concedido originalmente. Otras circunstancias especiales también afectan la condición de la cuenta que amerita esfuerzo especial de cobranza. Pudiera presentarse una grave pérdida económica ocasionada por un robo, fraude o cuentas malas”.³⁰ Entonces, el departamento de cobranza tendrá que estar atento a estas condiciones para actuar como mejor conven- ga a la empresa.

Durante la Edad Media cuando se otorgaba un préstamo a un transportador marítimo se evaluaban todas las condiciones que afectaban para la recuperación del crédito, los riesgos que influían en la recuperación de la inversión, como el clima, los motines en el barco, etcétera.

“Puede haber pérdida en inventario por baja en el mercado, impuestos y obligaciones fiscales no previstas, problemas obrero-patronales, o bien la cancelación o modificación de pedidos o contratos. Pueden presentarse pasivos contingentes, tales como reclamaciones de daños y perjuicios, o cualquier otro tipo de problemas de nuestro cliente con sus clientes. Todas estas situaciones deben analizarse en forma independiente y, de ser posible, otorgar al cliente una ampliación en el plazo de pago.”³¹

Las pérdidas que pueden considerarse más delicadas, por su naturaleza, se originan en deficiencia de la administración, tales como prácticas de venta inadecuadas o ventas por debajo del costo. Antes de otorgar una ampliación al plazo de una cuenta vencida, el acreedor debe intentar determinar dónde radica el punto débil, y si éste ha sido corregido. De no haberse modificado, el cliente muy probablemente tenderá a crear cada vez mayores problemas.

³⁰ *Ibid.*, p. 231.

³¹ *Ibid.*, p. 232.

Por tanto, cabe suponer que en el mejor de los casos, la cuenta será de rescate, por lo que deberán darse los pasos necesarios para recuperar el importe de inmediato.

Hay otro tipo de cuentas vencidas que requieren de una investigación más a fondo que las cuentas normales morosas.³²

“Los cambios que afecten en forma adversa a la herencia de una empresa, algunos de los cuales no se aprecian en la superficie, exigen un profundo conocimiento del negocio del cliente, a fin de tomar la decisión adecuada. En el caso de un negocio de un solo hombre o de dos, la muerte de un cliente importante no sólo podrá afectar las posibilidades de recuperación del saldo vencido, sino que afectará las futuras posibilidades de negocios.

Una situación similar se aplica cuando se modifican los hábitos personales de un hombre con pequeños negocios; la empresa sufre debido a que éste bebe en exceso, juega o tiene problemas familiares. Si no se corrige, cualquiera de estos factores podrá arruinar el negocio. Si se sabe que no se han adoptado las medidas correctivas, el mejor camino será intentar recuperar sin demora el saldo vencido.

Por otra parte, cuando una empresa importante se ha retrasado en el pago por cambio de propietario, por pérdida de su personal capacitado u otros factores, antes de tomar cualquier decisión deberá estudiarse el efecto que a largo plazo producirá el cambio dentro de la empresa.”³³

Solicitudes de ampliación a plazos

“Es común que un cliente solicite una ampliación para el pago de su saldo. La tendencia normal es de conceder la solicitud por un plazo corto; si se requiere un plazo mayor y la investigación revela que la solicitud está justificada, se presenta un problema en cuanto a la mejor forma de proteger a la empresa y aun conceder la solicitud.”³⁴

“Muchas empresas, al conceder la solicitud de ampliación, formalizan el convenio por medio de un pagaré. El documento, además de brindar mayor protección a la cuenta, deja fuera de discusiones cualquier posible desacuerdo respecto del monto adeudado o de la fecha de vencimiento. En la mayoría de los casos el acreedor carga un interés al deudor, quien pagará su adeudo con más prontitud que si estuviera en cuenta abierta.”³⁵

Etapas finales en la gestión de cobros

“Cuando los procedimientos normales para recuperar una cuenta no han dado los resultados esperados, y se hace necesaria la asistencia legal, las actividades de cobro habrán alcanzado lo que se conoce como etapa final. El lapso entre la etapa final y la intermedia difiere de una empresa a otra. Las condiciones de venta, las características y costumbres de la industria y las condiciones económicas generales que confronte un cliente deben tomarse en consideración para determinar el ciclo de cobro. También en este caso, el archivo de crédito deberá revisarse cuidadosamente para cer-

³² *Ibid.*, p. 232.

³³ *Idem.*

³⁴ Villaseñor Fuente, Emilio, *op. cit.*, pp. 232-233.

³⁵ *Ibid.*, p. 233.

rarse de contar con información reciente. Con gran frecuencia se llega a las etapas finales sin consultar toda la información disponible, lo que podría afectar drásticamente la decisión de pasar la labor de cobro a una tercera persona.”³⁶

Se considera, en términos generales, que si el cliente no ha pagado durante un largo tiempo, se debe a una de las tres causas siguientes:

1. Tiene capacidad de pago, pero no la intención de pagar.
2. Su capacidad de pago es limitada y, por ello sólo paga las deudas que son las más apremiantes.
3. Está imposibilitado para pagar a sus acreedores, y se encuentra a punto de declararse en quiebra.

La base o propósito del esfuerzo final del cobro consiste en motivar al cliente moroso a liquidar su adeudo, y evitar el proceso de un juicio.

En la etapa final, las actividades de cobro pueden variar de una a dos cartas o alguna otra forma de notificación al cliente. El proceso, generalmente aceptado, consiste en enviar una penúltima carta requiriendo el pago, mencionando que si no se llega a un acuerdo para que en un plazo corto se liquide el adeudo, se recurrirá a un abogado. Si con esta carta de acercamiento no se logra respuesta del cliente, se enviará lo que se conoce como la carta final, en la cual se explica que la cuenta morosa se trasladará al departamento jurídico en un determinado número de días.

Lo recomendable es enviar una notificación definitiva para dar una última oportunidad de pago antes de turnar la cuenta al departamento legal, que puede ser una llamada telefónica, siempre que su objetivo sea reiterar, en forma razonada y comercial, que únicamente podrá autorizarse una prórroga si el deudor acude de inmediato a proponer algún tipo de convenio definitivo para la liquidación de su adeudo y que de no obtenerse esa respuesta, la alternativa será la acción legal correspondiente.

Cuestionario

1. ¿En qué momento debe considerarse efectiva una venta?
2. ¿Por qué factores está compuesto el medio ambiente donde funciona la cobranza de los créditos de la empresa?
3. ¿Cuál es el objetivo primordial de la cobranza?
4. ¿Cuáles son los tipos de cobranza que generalmente existen en las empresas?
5. ¿En qué consiste la cobranza normal?
6. ¿Cuáles son los diversos tipos de políticas de crédito?
7. ¿Cuáles son los medios usados en la cobranza de los créditos?
8. ¿En qué consiste el estado de cuenta?
9. ¿Cuáles son los principales problemas de cobro que normalmente se presentan?
10. ¿En qué consiste la etapa final de gestión de cobros?

³⁶ *Ibid.*, pp. 226-227.

CAPÍTULO 7

Contabilidad de cuentas por cobrar

■ Ninguna persona es rica si sus gastos superan sus ingresos y ninguna persona es pobre si sus ingresos superan sus gastos.

Haliburton T. C.

Objetivos

Al finalizar el estudio de este capítulo el estudiante, lector, alumno participante:

1. Conocerá el proceso contable de los clientes.
2. Aplicará las normas de información financiera en los registros contables de clientes.
3. Aprenderá los registros contables relacionados con los créditos otorgados a clientes, descuentos, devoluciones, pagos.
4. Identificará el proceso contable de la venta de cuentas por cobrar de clientes.
5. Conocerá la presentación de clientes en el estado de situación financiera.

La importancia de la contabilidad

La contabilidad es un sistema de información que primero recoge datos, los procesa, almacena y, finalmente, los distribuye a los usuarios. A través del procesamiento de la información se transforman los datos en información financiera. Con la contabilidad se registran las operaciones que realiza la empresa y que hacen variar los elementos patrimoniales económicos y financieros de la compañía, de lo cual se obtienen los resultados.

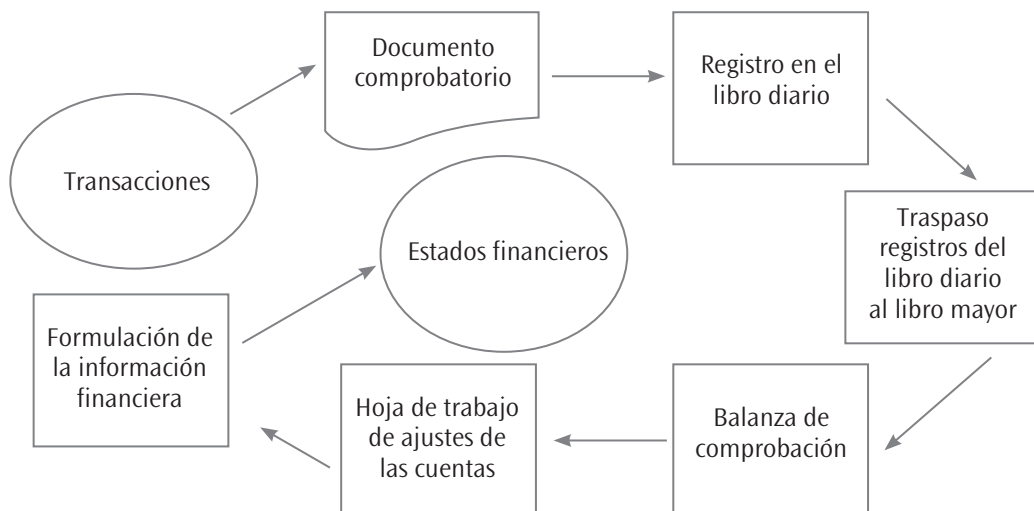
Las distintas cuentas que se usan en la contabilidad es el instrumento mediante el cual se reflejan los cambios en los elementos patrimoniales de la empresa, así como sus gastos e ingresos, y permiten recoger las variaciones producidas en sus respectivos valores y determinar en cada momento su saldo.

El proceso que se sigue en un sistema contable es:

1. Operación o movimiento
2. Documento comprobatorio de las operaciones
3. Registro en el libro diario
4. Traspaso de las operaciones diarias al libro mayor
5. Balanza de comprobación
6. Hoja de trabajo y ajustes a las cuentas
7. Estados financieros

Los asientos de los hechos contables que hayan ocurrido durante el ejercicio, se registran periódicamente en el libro diario. Además, deben ser traspasados al libro mayor, después de registradas todas las operaciones relativas a los hechos contables durante un periodo determinado, se debe realizar un balance de comprobación de sumas y saldos; si fuera el caso que la balanza de comprobación presenta algunas cuentas con deficiencias se hacen los ajustes correspondientes, para entonces elaborar los estados financieros. El proceso contable se presenta en la figura 7.1.1

Figura 7.1. Proceso contable



Entre los estados financieros básicos de la contabilidad se encuentra el estado de situación financiera, el estado de resultados y el estado de flujos de efectivo. Para la elaboración de los estados financieros se extraen los saldos de cada uno de los libros mayores. El proceso que sigue la contabilidad y su registro de información en los diferentes libros se presentan en la figura 7.2 Los libros de contabilidad y estados financieros son:

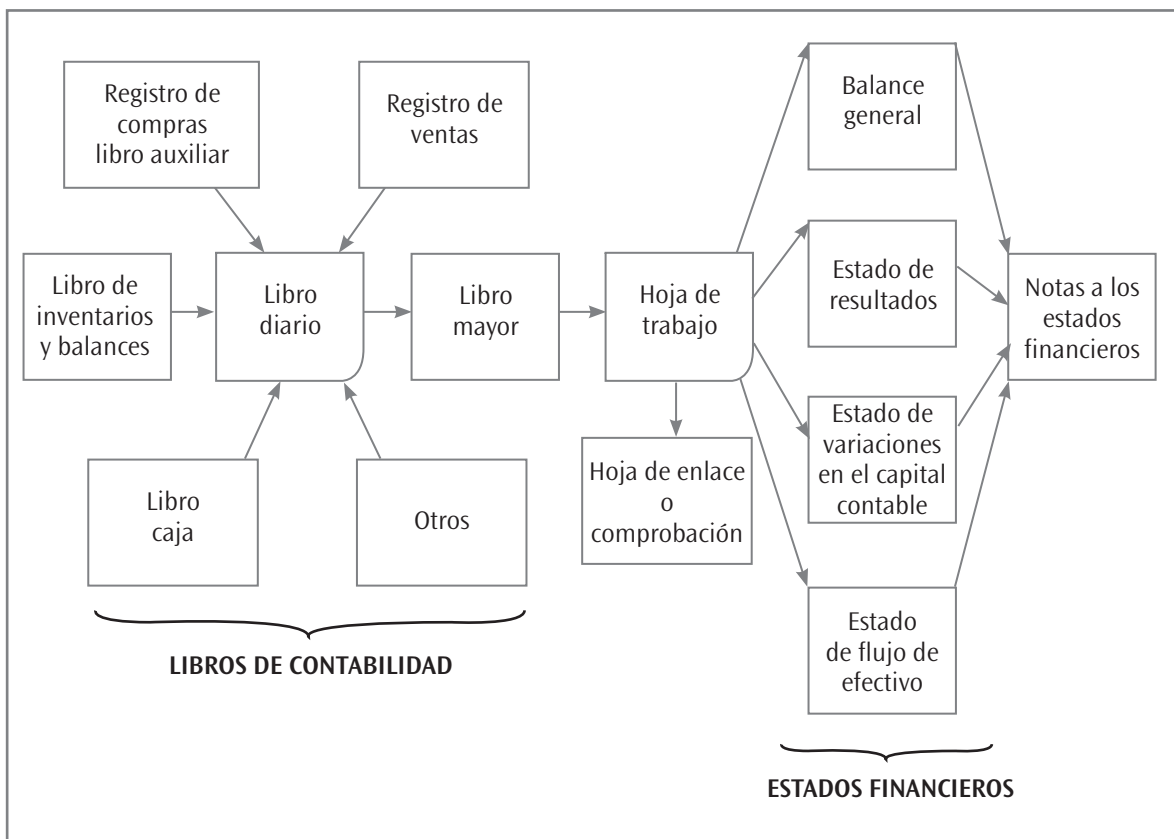
Libro diario: permite detallar los comprobantes diarios en forma cronológica.

Libro mayor: es el resumen del movimiento mensual de las cuentas, de aquí se extraen los resultados para el balance y estado de resultados.

El libro de inventarios y balances: se debe empezar al iniciar la empresa.

Libros auxiliares: en estos libros se registra y organiza la información de las operaciones realizadas, es decir, de compras, de ventas, proveedores, etcétera.

Figura 7.2. Libros de contabilidad y estados financieros



El estado de situación financiera tiene tres apartados: el de los activos que representan los bienes y derechos de los que la empresa espera obtener beneficios económicos; el de los pasivos que representan las obligaciones contraídas por la empresa; y el capital contable que representa las obligaciones contraídas por la empresa con los socios, originadas por las aportaciones para constituir la empresa.

Las cuentas de los activos del balance se ordenan de acuerdo con su convertibilidad a efectivo, y se clasifican en activos circulantes o de corto plazo, y en activos no circulantes donde se encuentran: los activos a largo plazo, inmuebles planta y equipo y activos intangibles.

Dentro de las cuentas de los activos circulantes se encuentran las cuentas por cobrar de los créditos que se otorgaron a los clientes de la empresa.

El registro de los créditos concedidos a los clientes se contabiliza en el renglón de clientes y se clasifica en los activos circulantes. El saldo de cada cliente va modificándose a medida que pagan los créditos concedidos y, por ende, el saldo de la cuenta de clientes.

Cuentas y documentos por cobrar

El *Boletín C-3*, denominado “Cuentas por cobrar” de las *Normas de Información Financiera del Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información Financiera* (CINIF) y del Instituto Mexicano de Contadores Públicos (IMCP) señalan que: “Las cuentas por cobrar representan derechos exigibles originados por ventas, servicios prestados, otorgamiento de préstamos o cualquier otro concepto análogo”.¹

Las cuentas por cobrar son créditos principalmente producidos por la venta de mercancías o servicios proporcionados a los clientes, donde los comprobantes de la operación son el registro del pedido de compra efectuado por el cliente o bien el contrato de compra-venta y constancia de la recepción de la mercancía o servicio que se ha proporcionado al comprador.

Los registros de documentos por cobrar generalmente provienen de las cuentas por cobrar del deudor, y por añadidura firma o acepta los documentos (en este caso títulos de crédito) a través de los cuales se ejerce el derecho literal que en ellos se consigna. Los documentos pueden ser letras de cambio, pagarés, etcétera.

Las normas de información financiera usadas en cuentas y documentos por cobrar

La valuación de las cuentas por cobrar comprende:

El *Boletín C-3*, denominado “Cuentas por cobrar” de las *Normas de Información Financiera del Consejo Mexicano para la Investigación y Desarrollo de Normas de Información Financiera* (CINIF) y del Instituto Mexicano de Contadores Públicos (IMCP) señalan que: “Considerando el párrafo 60 de la NIF A-6 “Reconocimiento y valuación”, las cuentas por cobrar deben reconocerse a su valor de realización que es el monto que se recibe, en efectivo, equivalente de efectivo o en especie por la venta o intercambio de un activo; por ende, las cuentas por cobrar deben cuantificarse al valor

¹ CINIF e Instituto Mexicano de Contadores Públicos, *Normas de Información Financiera. Boletín C-3*, México, IMEF, 2011, p. 3.

pactado originalmente del derecho exigible. De esto se deduce que las cuentas y documentos por cobrar deben valuarse en su valor nominal deducidos en su caso de los documentos que se hayan descontados y de la parte incobrable que se estime de ellos para determinar una cifra neta que se considera al cobro”.²

“Atendiendo al postulado básico de devengación contable, el valor pactado debe modificarse para reflejar lo que en forma razonable se espera obtener en efectivo, especie, créditos o servicios, de cada una de las partidas que lo integran; esto requiere que se le dé efecto a descuentos y bonificaciones pactadas; así como a las estimaciones por irrecuperabilidad o de difícil cobro.”³

“En el caso de las partidas que habrán de considerarse irrecuperables o de difícil cobro, debe efectuarse un estudio que sirva de base para determinar el valor de aquellas que serán deducidas o canceladas y estar en posibilidad de establecer o incrementar las estimaciones necesarias, en previsión de los diferentes eventos futuros cuantificables que pudieran afectar el importe de esas cuentas por cobrar, mostrando de esa manera, el valor de recuperación estimado de los derechos exigibles.”⁴ El mismo *Boletín C-3* expone que en caso de incrementos o reducciones en las estimaciones con base en los estudios de valuación, deben cargarse o acreditarse a los resultados del ejercicio en que se efectúen. Cuando existen cuentas por cobrar en moneda extranjera, se convierten en moneda nacional al tipo de cambio bancario que este en vigor a la fecha de los estados financieros.

Registro contable

Presentación en el estado de situación financiera

El registro de las cuentas y documentos por cobrar se hace en general a través del proceso contable, en la figura 7.3 se presenta el proceso contable que se sigue para el registro de las cuentas por cobrar.

Las cuentas y documentos por cobrar pueden describirse en tres grupos dentro del estado de situación financiera y se presenta en ocasiones el monto de cada uno de ellos, en otras ocasiones su presentación ocurre en un anexo donde se detallan cada una de las cuentas, y su presentación es de la siguiente manera.

El crédito que se otorga a los clientes se puede documentar con pagarés, letras de cambio, con lo cual se obtiene como ventaja, que estos documentos se pueden vender o descontar y de esta manera obtener ingresos para la empresa, aún antes de que venzan los documentos.

Lo recomendable es registrar las ventas por día, lo que proporciona información diaria y que generalmente es usada por diferentes áreas como son: ventas, almacenes, embarques, cobranza, contabilidad y tesorería, principalmente. El registro que se hace para originar una cuenta es:

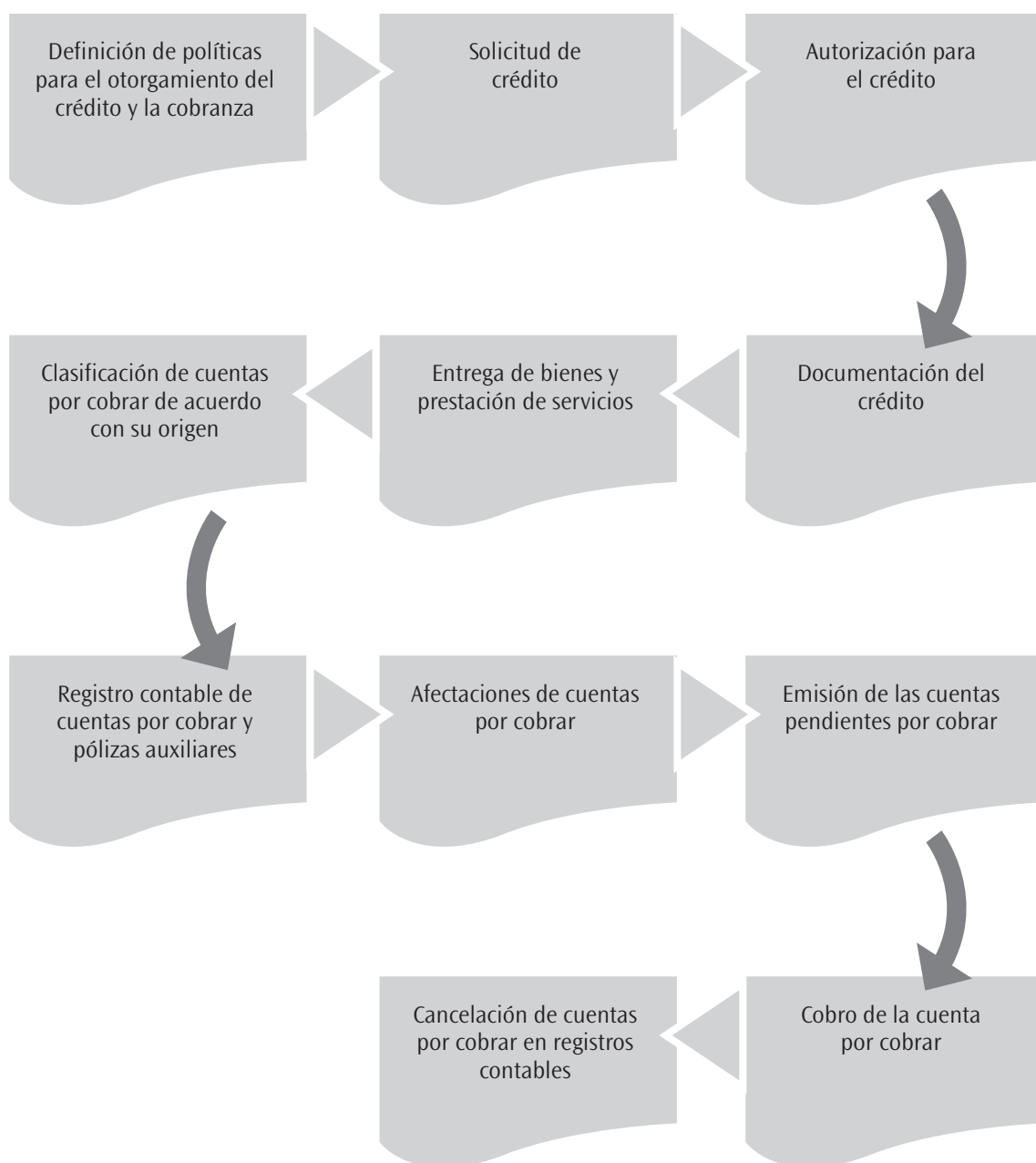
Al final del día de las operaciones de la compañía se hace un registro que comprenda la suma total de las cuentas por cobrar a clientes, en el que se anota en forma progresiva cada una de las ventas realizadas, y del cual se obtiene un total. El asiento debe siempre detallar la cuenta de clientes para registrar en las cuentas individuales de cada comprador las operaciones realizadas y así

² *Idem.*

³ *Idem.*

⁴ *Idem.*

Figura 7.3 Contabilidad de otorgamiento de crédito y su cobranza.



conocer los movimientos de cada cuenta en particular, el registro que se hace es de la siguiente manera:

Documentos por cobrar:		\$XXX
Clientes	\$XXX	
Otros	XXX	
Documentos descontados	(XXX)	
Cuentas por cobrar:		XXX
Clientes-cuenta abierta	XXX	
Otras	XXX	
Empleados	XXX	
Provisión para cuentas de cobro dudoso		(XXX)
		\$XXX

El crédito que se otorga a los clientes se puede documentar con pagarés, letras de cambio, con lo cual se obtiene como ventaja, que estos documentos se pueden vender o descontar y de esta manera obtener ingresos para la empresa, aun antes de que venzan los documentos.

Lo recomendable es registrar las ventas por día, lo que proporciona información diaria y que generalmente es usada por diferentes áreas, como son: ventas, almacenes, embarques, cobranza, contabilidad y tesorería, principalmente. El registro que se hace para originar una cuenta es:

Número de cuenta	Nombre de la cuenta	Parcial	Debe	Haber
	Clientes		XXX	
	Cliente “ ”	XXXXX		
	Ventas			XXXX
	Impuesto al Valor Agregado (IVA)	(XXXX)		
	Por el registro de la originación de la cuenta por cobrar			

Al final del día de las operaciones de la compañía se hace un registro que comprenda la suma total de las cuentas por cobrar a clientes, y del cual se obtiene un total. El asiento debe siempre detallar la cuenta de clientes para registrar en las cuentas individuales de cada comprador las operaciones realizadas y así conocer los movimientos de cada cuenta en particular, el registro que se hace es de la siguiente manera:

	Parcial	Debe	Haber
Cuentas por cobrar clientes		XXX	
Cuenta individual del cliente	XXX		
Ventas			XXX
Subcuenta	(XXX)		
Impuesto al Valor Agregado retenido a clientes	(XXX)		XXX
Registro de las ventas del día			

Cuando existen devoluciones y descuentos a los clientes deben procesarse de la misma manera que las ventas, se hace una lista en forma progresiva de las notas de crédito emitidas y se hacen los registros contables de la siguiente manera:

	Parcial	Debe	Haber
Devoluciones sobre ventas		XXX	
Subcuenta	XXX		
Descuentos sobre ventas		XXX	
Subcuenta	XXX		
Impuesto al Valor Agregado retenido a clientes	XXX	XXX	
Cuentas por cobrar-clientes			XXX
Cuenta individual-cliente	(XXX)		
Registro de las devoluciones y descuentos del día			

Los clientes amortizan los créditos que han recibido de la empresa, de lo cual se elaboran también los registros correspondientes de manera diaria, con el objeto de mantener las cuentas individuales al corriente y así conocer el saldo de la cuenta de cada cliente, los registros contables son:

	Parcial	Debe	Haber
Banco		XXX	
Subcuenta	XXX		
Cuentas por cobrar-clientes			XXX
Cuenta individual-cliente	(XXX)		
Registro de la cobranza del día			

Estimación de cuentas incobrables

Del total de los clientes que han recibido crédito algunos de ellos no pagan sus saldos insolutos y se reflejan en el importe de las cuentas por cobrar a clientes. De acuerdo con el principio de realización se debe establecer una provisión de recursos financieros que compense las pérdidas que se van a producir y así evitar problemas financieros a las empresas.

Existen varios métodos para determinar el monto de lo que se considera incobrable:

1. Porcentaje sobre las ventas: se estima el gasto de las cuentas incobrables con base en un porcentaje generalmente de las ventas a crédito.
2. Porcentaje sobre el saldo de las cuentas por cobrar: se puede determinar por el resultado de dividir el saldo de las cuentas incobrables existentes a la fecha de cierre de los estados financieros entre el valor total de las ventas netas; también se puede determinar de acuerdo con el porcentaje de pérdidas reales ocurridas en el año.

La fórmula para calcular ese porcentaje de incobrabilidad es:

$$\text{Porcentaje incobrable} = \frac{\text{Monto de cuentas incobrable}}{\text{Ventas netas}}$$

Por ejemplo, si la pérdida real en un año de cuentas por cobrar es de 8%, se puede considerar que la empresa tendrá el mismo porcentaje de pérdidas para el siguiente año. Este mismo cálculo se puede hacer, pero usando la pérdida de cuentas por cobrar de varios años. Es decir, si existen \$8 000.00 de cuentas incobrables y el monto de las ventas a crédito es de \$80 000.00 y el monto de las ventas netas es de \$8 000 000.00 se calcula el porcentaje de las malas deudas así:

$$\text{Porcentaje incobrable} = \frac{\text{Monto de cuentas incobrable}}{\text{Ventas netas}} = \frac{8\,000}{8\,000\,000} = .001$$

$$\text{Porcentaje incobrable} = \frac{\text{Monto de cuentas incobrable}}{\text{Ventas netas a crédito}} = \frac{8\,000}{8\,000} = .010$$

De los datos anteriores se interpreta que la compañía tiene de ventas incobrables 0.1% del total de las ventas y 1% del total de las ventas a crédito.

Dado lo anterior, se debe establecer una provisión para cuentas de cobro dudoso de manera mensual en el que se aplica este porcentaje a las ventas del mes.

Registros contables de las cuentas de cobro dudoso

El registro contable de cuentas incobrables, en el caso de las pérdidas, se clasifica primeramente como un renglón de gastos, y el departamento que generalmente tiene la responsabilidad del otorgamiento del crédito es el de ventas; por ello, el registro queda de la siguiente manera:

	Parcial	Debe	Haber
Gastos de venta		xxx	
Cuentas de cobro dudoso	xxx		
Provisión para cuentas de cobro dudoso			xxx
Provisión del año	(xxx)		
Incremento de la provisión del mes para cuenta de cobro dudoso			

En el caso que se confirme que el cliente no pagará su crédito entonces los registros contables quedan de la siguiente manera:

	Parcial	Debe	Haber
Provisión para cuentas de cobro dudoso		xxx	
Cuentas incobrables	(xxx)		
Cuentas por cobrar-clientes			xxx
Cuenta individual del cliente	(xxx)		
Cancelación de la cuenta del cliente "X" que se considera incobrable			

A pesar de que la cuenta haya sido considerada como incobrable en ocasiones pueden existir clientes que posteriormente se presentan y pagan el saldo que tenían pendiente con la empresa. Entonces, los registros contables que se usan son los siguientes:

	Parcial	Debe	Haber
Cuentas por cobrar-clientes		xxx	
Cuenta individual del cliente	xxx		
Provisión para cuentas de cobro dudoso			xxx
Cuentas incobrables	(xxx)		
Recuperación de la cuenta del cliente "X", la cual fue considerada incobrable en tal fecha.			

También se modifican los registros de provisión de cuentas de cobro dudoso, que generalmente se forman con dos subcuentas (auxiliares) que informan sobre los movimientos registrados como sigue:

Provisión del año	\$(XXX)
Cuentas incobrables	XXX
Diferencia	<u>XXX</u>

La diferencia puede ser positiva o negativa y representa el decremento o incremento que tiene la provisión durante el periodo.

Análisis de la antigüedad de saldos de cuentas por cobrar de los clientes en la determinación de provisión de cuentas incobrables

El análisis de la antigüedad de saldos de las cuentas por cobrar de los clientes, se hace a través del siguiente formato:

1. Una columna en la que se registran las diferentes antigüedades de las cuentas por cobrar.
2. En otra columna el importe en dinero de las cuentas de acuerdo con su antigüedad.
3. Y una columna que muestre el porcentaje que representa el valor de las cuentas por antigüedad del total de las cuentas, como se presenta en el siguiente cuadro.

Antigüedad	Valor	%
0 a 30 días	350 000	36%
31 a 60 días	135 000	14%
61 a 90 días	280 000	29%
91 a 120 días	120 000	12%
Más de 120 días	90 000	9%
Total	975 000	100%

Del cuadro anterior, se observa que las cuentas por cobrar con antigüedad de 0 a 30 días son 36% del total de las cuentas por cobrar pendientes de cobro, el 50% del total de las cuentas tiene una antigüedad de 0 a 60 días, y 29% tienen una antigüedad de 61 a 90 días; si fuera el caso que la empresa otorgan créditos a plazos de 90 días, se puede considerar que 50% de las cuentas se encuentran sin problemas de vencimiento de pago, y 29% en próximo vencimiento. También se observa que 21% del total de las cuentas tiene una antigüedad de más de 91 días; es decir, que están vencidas en el plazo de pago, y es el porcentaje que también puede usarse para estimar la cantidad de provisión de cuentas incobrables, que en este ejemplo corresponde a 21% del importe total de las cuentas por cobrar, es decir, 18 900 ($\$975\,000 \times 21\% = 18\,900$).

Sin necesidad de conocer más sobre las cuentas que integran la antigüedad de más de 120 días en este caso y en términos generales, se puede estimar que la provisión que se tiene es suficiente para cubrir las pérdidas futuras por cuentas incobrables; en el caso contrario sería necesario incrementar el cubrimiento de las pérdidas futuras por cuentas incobrables, en el caso contrario sería

necesario incrementar el saldo de la provisión y tal vez aumentar el porcentaje de incremento mensual sobre la venta neta.

Ejemplo de la contabilidad de cuentas por cobrar

Considérese una empresa que se dedica a la fabricación de herramientas automotrices. Para conocer cuánto adeuda cada uno de los clientes, se puede conocer con sus facturas, los asientos individuales de cada uno. También existen las cuentas auxiliares de clientes, donde los clientes se clasifican en orden alfabético en un mayor llamado: auxiliar de cuentas por cobrar de clientes.

La cuenta de control clientes contiene el total de todas las cuentas individuales de los clientes de Herramientas, S.A. de C.V.

Cuenta control de clientes

Herramientas, S. A. de C. V.

Nombre: Clientes Cta. No.

Fecha	Referencia	Debe	Haber	Saldo
Abril 01 2011	Saldo inicial	45 000		45 000
7	E1		15 000	
10	E1	60 000		
15	E1	10 000		
18	E1		5 000	
22	E2		100 000	
25	E2	2 000		
27	E3		18 000	
29	E3	150 000		
30	Saldo final	222 000	138 000	129 000

Después de haber registrado los asientos de diario y de mayor, el importe total del saldo de los deudores debe coincidir con el saldo de la cuenta control de clientes. Generalmente, cada mes se elabora una relación de clientes, y la suma total de esa relación debe coincidir con el saldo de la cuenta de control de clientes y el mayor auxiliar de clientes.

Herramientas, S. A. de C. V.

Relación de clientes
al 30 de mayo de 2011

Número de clientes	Nombre	Saldos
1979	Juan López Sánchez	57 000
1983	Juan Hernández Robles	22 000
2003	Armando Rosas	129 000

En este caso, la cuenta control de clientes coincide con el saldo total de la relación de clientes en un importe de \$129 000 y el mayor auxiliar de clientes.

Ciente No. 1979

Datos generales: Juan López Sánchez
Hoja de árbol 133, Col. Bosques,
México, D.F.

Fecha	Referencia	Debe	Haber	Saldo
Abril 01 2011	Saldo inicial	12 000		12 000
6	E1		15 000	
9	E1	60 000		
30	Saldo final	60 000	15 000	57 000

Ciente No. 1983

Datos generales: Juan Hernández Robles
Perote 155, Col. Veracruz,
México, D.F.

Fecha	Referencia	Debe	Haber	Saldo
Abril 01 2011	Saldo inicial	15 000		12 000
15	E1	10 000		
18	E1		5 000	
25	E2	2 000		
30	Saldo final	12 000	5 000	22 000

Ciente No. 2003

Datos generales: Armando Rosas
Calle de Santana 1855, Col. Comonfort,
México, D.F.

Fecha	Referencia	Debe	Haber	Saldo
Abril 01 2011	Saldo inicial	18 000		
22	E2		100 000	
27	E3		18 000	
29	E3	150 000		
30	Saldo final	150 000	118 000	50 000

Registro de clientes

Después de que un cliente hace un pedido y solicita crédito, se evalúa si es procedente otorgarse el crédito, en caso de aprobarse el crédito se hace la factura de la mercancía, la cual generalmente se entrega hasta que el cliente ha pagado el crédito totalmente. Cuando se venden las mercancías se abre una cuenta con el nombre del cliente; si, posteriormente, el cliente hace devoluciones de mercancía se deben registrar contablemente las operaciones.

Por ejemplo, la empresa Herramientas, S. A. de C. V. vende a una empresa denominada Distribuidores Ferreteros un importe de \$200 000 más el IVA en diversas herramientas a crédito, posteriormente, el cliente hace una devolución por \$60 000 y su respectivo IVA. También se otorga la posibilidad de aprovechar 3% de descuento por pronto pago, estos registros contables se presentan a continuación:

Fecha	Detalle	Debe	Haber
1 de mayo de 2011	Cientes/Distribuidores Ferreteros	232 000	
	IVA por pagar		32 000
	Ventas		200 000
Venta de mercancías a crédito a Distribuidores Ferreteros			

Fecha	Detalle	Debe	Haber
5 de mayo de 2011	Devoluciones y bonificaciones s/ventas	60 000	
	IVA por pagar	9 600	
	Cientes/Distribuidores Ferreteros		69 600
Nota de crédito emitida por la mercancía devuelta			

Fecha	Detalle	Debe	Haber
10 de mayo de 2011	Bancos	145 500	
	Descuentos/ventas	3 879	
	IVA por pagar	621	
	Cientes/Distribuidores Ferreteros		150 000
Cobro de la cuenta, menos 3% de descuento por pronto pago			

Presentación en el estado situación financiera

El renglón de clientes se usa de acuerdo con las NIF para registrar los importes adeudados por los clientes y se presenta en el estado de situación financiera en los activos circulantes.

Ejemplo de cuentas incobrables

Existen dos métodos para estimar las cuentas incobrables. El método del porcentaje de las ventas, se calcula con un porcentaje de las ventas a crédito; ese porcentaje se multiplica por las ventas a crédito del periodo menos el importe de devoluciones y bonificaciones sobre ventas. Supóngase que en la empresa Herramientas, S. A. de C. V. realiza ventas por un millón de pesos, la estimación de cuentas incobrables queda de la siguiente manera:

1 000 000	Ventas a crédito
<u>-100 000</u>	Devoluciones sobre ventas
900 000	Ventas ajustadas
<u>3%</u>	Porcentaje estimado de incobrables
27 000	Estimación por incobrables

Y el registro contable de la estimación de cuentas incobrables queda así:

Fecha	Detalle	Debe	Haber
01 de enero de 2011	Gastos por cuentas incobrables	27 000	
	Estimación por cuentas incobrables		27 000
Pérdidas en cuentas malas, estimadas con base en 3% de las ventas a crédito			

Por otra parte, si se considera que el saldo de la estimación de cuentas incobrables a la fecha en que se hace el registro era de \$15,000, se efectúa el registro correspondiente del saldo de la estimación de cuentas incobrables y los gastos por cuentas incobrables y quedan de la siguiente manera:

Nombre: Estimación por cuentas incobrables

Cta. número

Fecha	Referencia	Debe	Haber	Saldo
01 de enero de 2011	Saldo			15 000
	Estimación de cuentas incobrables 2011		27 000	
	Saldo final			42 000

Nombre: Gasto por cuentas incobrables

Cta. número

Fecha	Referencia	Debe	Haber	Saldo
200X	Saldo			0
	Estimación de cuentas incobrables 2011		27 000	
	Saldo final			27 000

Presentación en el estado de situación financiera

La presentación del monto de las cuentas por cobrar a clientes y la estimación de cuentas incobrables es en el estado de situación financiera y considerando que ya se cobraron \$100,000 queda así:

Activo circulante

Cuentas por cobrar/clientes	900 000
Menos: Estimación por cuentas incobrables	<u>28 500</u>
Cuentas por cobrar/neto	871 050

Si transcurre el tiempo y el saldo de la cuenta de estimación por cuentas incobrables se convierte en una cantidad significativa, se recomienda que las cantidades de cuentas por cobrar que resulten irrecuperables se registren como gasto; así, las cuentas que se usan para estos registros son:

Fecha	Detalle	Debe	Haber
01 de enero de 20XX	Estimación por cuentas incobrables	XXXXX	
	Gastos por cuentas incobrables		XXXXX
Asiento de ajuste para corregir el saldo de estimación por cuentas incobrables			

Método del porcentaje de cuentas por cobrar

Para estimar la cantidad de cuentas incobrables, se calcula del saldo existente en la cuenta Clientes; primero se conoce la cantidad de cobros realizados durante un periodo considerable.

Explicar

El porcentaje determinado se multiplica por el saldo de la cuenta de Clientes, con lo cual se obtiene la cantidad en dinero de cuentas incobrables del año actual.

Para calcular el resultado total de la cuenta de estimación para cuentas incobrables, se suma la cantidad estimada para el año actual al saldo que presenta en ese momento la cuenta de provisión para cuentas incobrables.

Ejemplo

La cuenta de Clientes de la empresa Herramientas, S. A. de C. V. tiene un saldo de \$700 000 al finalizar el año, de acuerdo con datos de años anteriores; se calculó que 6.5% de las cuentas por cobrar son irrecuperables, asimismo se conoce que la cuenta de estimación por cuentas incobrables al inicio del periodo de análisis tiene un saldo deudor de \$5 700, de estos datos se determinan los renglones de:

Los asientos contables del libro de diario quedan de la siguiente manera:

\$700 000	Saldo de clientes
6.5%	Porcentaje estimado de incobrables
45 500	Estimación por incobrables
20 000	Saldo anterior de la estimación (deudor)
\$65 500	Gasto por cuentas incobrables

Cancelación de las cuentas de cobro dudoso

Generalmente las empresas prefieren esperar el tiempo suficiente que les permita confirmar que no pueden cobrar la cuenta de un cliente. Cuando es evidente que una cuenta es incobrable, se hace un cargo a la cuenta de gastos por cuentas incobrables y se abona a clientes por el importe adecuado, si durante el periodo se confirma que se no se puede cobrar \$35 000 de pesos a los clientes, los registros son los siguientes:

Fecha	Detalle	Debe	Haber
200X	Gasto por cuentas incobrables	65 500	
	Estimación por cuentas incobrables		65 500
Pérdidas en cuentas malas estimadas con base en 6.5% de las cuentas por cobrar a clientes			

Cuando la cuenta de un cliente se convierte en incobrable debe excluirse de los registros contables, para lo cual se hace un cargo a la estimación de cuentas incobrables y se abona a clientes. Supóngase que con base en los datos del ejemplo anterior, el 3 de mayo la empresa Herramientas, S. A. de C. V. recibió la noticia de que la empresa Distribuidores Ferreteros se había declarado en estado de insolvencia, y en el libro mayor de esta empresa se tiene registrado un saldo de \$35 000.

Fecha	Detalle	Debe	Haber
200X	Gasto por cuentas incobrables	35 000	
	Clientes		35 000

También se hacen los registros en:

1. El mayor auxiliar de clientes
2. En el mayor general

El registro en el auxiliar de clientes:

Cliente No. 1000

Datos generales: Distribuidores Ferreteros
Calzada de la Viga 1855, Col. Centro Occidente,
Culiacán, Sinaloa

Fecha	Referencia	Debe	Haber	Saldo
20XXX	Saldo			35 000
20XXX	Cancelación		35 000	
20XXX	Saldo final			

Fecha	Detalle	Debe	Haber
	Saldo		900 000
	Distribuidores ferreteros	35 000	
	Saldo final		865 000

Reapertura de cuentas

Por las gestiones del departamento de cobranza en una fecha posterior a la cancelación de las cuentas de algún cliente que no cumplió, puede lograr finalmente cobrar en forma total o parcial alguna de las cuentas que se habían cancelado por incobrables. Al recibir el pago se debe revertir el asiento de cancelación.

Para mostrar la reapertura de cuentas, obsérvese el ejemplo de la empresa Distribuidores Ferreteros, para lo cual se recibe un pago de \$20 000 en el mes de septiembre y se hacen los dos registros, uno por reabrir la cuenta de clientes y otro para registrar el pago recibido de la cuenta insoluta, y quedan así:

Fecha	Detalle	Debe	Haber
	Bancos	20 000	
	Clientes/Distribuidores Ferreteros		20 000
	Estimación por cuentas incobrables		
<i>Para reabrir con \$20 000 la cuenta cancelada anteriormente</i>			

Fecha	Detalle	Debe	Haber
	Bancos	20 000	
	Clientes/Distribuidores Ferreteros		20 000
<i>Para registrar el efectivo recibido de la cuenta pendiente</i>			

Si posteriormente se reciben más pagos del cliente es necesario realizar los dos registros descritos.

Cuentas por cobrar en moneda extranjera

Debido al desarrollo de las herramientas tecnológicas, como es el caso de Internet, han propiciado que empresas de diferentes tamaños logren vender sus productos y servicios en otros países del mundo, de ahí que también otorguen crédito a sus clientes. Por lo tanto, es común encontrar cuentas por cobrar valuadas en una moneda extranjera.

Todas las cantidades que contienen las cuentas de clientes deben expresarse en una sola moneda, por ello es necesario convertir las cuentas en moneda extranjera en su equivalente en moneda de curso legal del país, en este caso pesos mexicanos.

Las cuentas por cobrar en moneda extranjera se deben registrar al momento de la operación al tipo de cambio bancario vigente en la fecha de la transacción. Y cuando se elaboren los estados financieros, se deben observar las *Normas de Información Financiera Boletín C-3* que señalan que las cuentas por cobrar en moneda extranjera se deben valorar al tipo de cambio bancario vigente en la fecha de los estados financieros y se debe reconocer la ganancia o pérdida que resulte de ésta en el estado de resultados en la sección del resultado integral de financiamiento en el rubro de ganancia o pérdida cambiaria.

Ejemplo

El 1 de diciembre de 200X, Herramientas, S. A. de C. V. vendió mercancía a crédito a Ferreteras de Texas Corporation por un valor total de 20 000 dólares. Ferreteras de Texas Corporation acordó pagar su deuda el 25 de enero del 200X+1. Los tipos de cambio vigentes peso dólar son los que se presentan a continuación:

Fecha	Tipo de cambio
Diciembre 01, 200X	\$12.10 peso/dólar
Diciembre 31, 200X	\$12.80 peso/dólar
Enero 25, 200X + 1	\$12.40 peso/dólar

Al efectuar la venta, Herramientas, S. A. realizó el siguiente asiento:

Fecha	Detalle	Debe	Haber
Diciembre 01, 200X	Clientes	242 000.00	
	Ventas		242 000.00
<i>Venta de mercancía a crédito a Ferreteras de Texas Corp., por 20 000 dólares</i>			

*(20 000 dólares x \$12.1 = 242 000 pesos)

El 31 de diciembre, Herramientas, S. A. debe cerrar libros para formular sus estados financieros y valorar su cuenta por cobrar al tipo de cambio vigente en esa fecha, así como realizar el siguiente asiento en el cual se reconoce la ganancia cambiaria:

Fecha	Detalle	Debe	Haber
Diciembre 31, 200X	Clientes	14 000.00*	
	Ganancia por fluctuación cambiaria		14 000.00
<i>Ajuste para reconocer la fluctuación cambiaria en las cuentas por cobrar</i>			

*(20 000 dólares x (\$12.80 – \$12.10 = 14 000 pesos)

El 25 de enero, Ferreteras de Texas Corporation paga el total de su deuda, la cual se cobra al tipo de cambio vigente en el día de la transacción. El asiento de diario a esa fecha es:

Fecha	Detalle	Debe	Haber
Enero 25, 200X + 1	Bancos	248 000*	
	Pérdida por fluctuación cambiaria	8 000 **	256 000.00
	Clientes		

Cobro de las cuentas a Ferreteras de Texas Corp. por 20 000 dólares.

* (20 000 dólares x \$12.40 = 248 000 pesos)

** (20 000 dólares x (\$12.80 – \$12.40 = 8 000 pesos)

Ventas de cuentas por cobrar

La administración financiera del capital de trabajo se orienta a mantener los niveles de liquidez necesarios para la empresa de manera que pueda cumplir con sus compromisos adquiridos durante el ciclo financiero de operación; si no tuviera la suficiente cantidad de dinero para pagar todos sus compromisos, podría vender las cuentas por cobrar a una empresa del sector financiero, que en México se les denomina empresas de factoraje. En este caso la empresa vende y cede sus cuentas por cobrar al comprador (empresa de factoraje, la cual adquiere la propiedad de las cuentas por cobrar y con ello asume el riesgo del crédito así como las gestiones de cobro).

La venta de cuentas por cobrar debe celebrarse a través de un contrato de cesión de derechos, la empresa de factoraje cobra un interés y una comisión que fija principalmente por la solidez financiera y prestigio comercial de las empresas que deberán pagar las facturas, el monto y el plazo del crédito de las facturas. En algunas ocasiones el factor retiene un porcentaje de las cuentas por cobrar para protegerse en caso de devoluciones o ajustes que surjan en las facturas.

Para ejemplificar lo anterior, supóngase que una empresa tiene una cartera de clientes con cierto valor monetario y tiene necesidad de convertirlas en efectivo, y para ello decide vender una parte de esas cuentas de clientes a una empresa de factoraje, celebra un contrato en el que se acuerda la compra de facturas con contrarecibos aceptados por el cliente. El distribuidor del oriente, S. A. de C. V., que tienen un interés de 5% mensual arriba del interés bancario y 1.5% de comisión en cartera previamente seleccionada por la empresa de factoraje, asumiendo el riesgo del crédito y las gestiones de cobro. Entonces, en la venta de la cartera de clientes, la empresa recibe de ingresos el siguiente importe:

Importe de las facturas		\$1 000 000
Interés bancario	8%	80 000
Adicional	5%	50 000
	Total de intereses	130 000
Comisión	2%	15 000
	Total descuentos	145 000
	Neto recibido	855 00

Los registros contables son:

En la fecha de la operación de factoraje	Parcial	Debe	Haber
Banco		855 000	
Banco X	855 000		
Gastos y productos financieros		145 000	
Factoraje intereses y comisión	145 000		
Clientes			1 000 000
El distribuidor del oriente, S. A. de C. V.	-1 000 000		
Venta a la empresa de factoraje financiero facturas del cliente "El distribuidor del oriente, S. A. de C. V.", según liquidación			

Presentación en los estados financieros

Las cuentas y documentos por cobrar circulantes o de corto plazo deben presentarse en el estado de situación financiera inmediatamente después del efectivo y de las inversiones en valores.

Las cuentas por cobrar se presentan por las cantidades nominales al cobro (valor de las facturas, etc.), deducidas de la provisión para cuentas de cobro dudoso y de las de descuentos o bonificaciones pactadas.

El renglón en el estado de situación financiera debe indicar el origen, por ejemplo, a cargo de clientes, a cargo de compañías afiliadas, empleados, otras, etc., separando las que provengan de las ventas y servicios de las que tengan otro origen. Si el monto no es significativo pueden agruparse y presentarse como otras cuentas por cobrar. Los servicios y derechos devengados aún no facturados deben presentarse como cuentas por cobrar.

Los intereses por cobrar no devengados que hayan sido incluidos en las cuentas y documentos por cobrar, deben deducirse y aplicarse a la cuenta contra la que fueron creados.

CAPÍTULO 8

Análisis financiero en la administración de cuentas por cobrar

■ El mundo exige resultados. No le cuentes a otros tus dolores de parto... muéstrales al niño.

Indira Gandhi

Objetivos

Al finalizar el estudio de este capítulo el estudiante, lector, alumno participante:

1. Conocerá las herramientas de análisis financiero usadas en la gestión de la cobranza.
2. Identificará los métodos que se usan para vigilar los patrones de cobranza.
3. Aprenderá a calcular los resultados financieros de las decisiones que abarcan plazos, tasas de descuento, tasas de interés empleados por la administración de las cuentas por cobrar
4. Conocerá las herramientas usadas en la administración de las cuentas por cobrar.

Introducción

Las empresas normalmente deben administrar los saldos que tienen en cuentas por cobrar, ya sea que otorguen descuentos por pronto pago a los clientes o que tengan que conferir plazos de créditos similares a los que las empresas competidoras brindan; incluso, en una actitud arriesgada establecer condiciones de crédito tan distintas a la competencia porque los compradores prefieren los productos o servicios de la compañía que evaluamos, fundamentado en que quizá son mejores que los de los competidores, cualquiera que sea la decisión, debe evaluarse por el efecto financiero que tendrán para la empresa.

Administración financiera de cuentas por cobrar

Si bien la administración se apoya en un proceso que se sigue para coordinar las actividades humanas con la orientación para la obtención de un objetivo específico, donde se usa el proceso administrativo, que inicia con la fijación de objetivos en el proceso de planeación, posteriormente se instrumentan todos los elementos necesarios que ayudan a desarrollar las actividades que permiten conseguir las metas establecidas en la planeación.

Durante el proceso de otorgamiento de créditos en las empresas se deben evaluar varios aspectos:

1. Análisis de diferentes plazos de crédito para los clientes.
2. Determinación de la antigüedad de saldos de las cuentas por cobrar.
3. Descuentos por pronto pago.
4. Efecto de las diferentes políticas de crédito en el ciclo operativo.

Análisis de diferentes plazos de créditos a los clientes

La decisión para establecer los diferentes plazos para cobrar los créditos a los clientes generalmente inicia mediante un análisis comparativo con los plazos que otorgan las demás empresas y, posteriormente, un análisis de los beneficios que se obtienen de cada uno de los plazos. Para lo cual se necesita de un estudio financiero que cuantifique las ganancias y gastos en cada uno de los plazos. Este método también se conoce como análisis financiero de los beneficios marginales por la venta a diferentes plazos de crédito. Primeramente se clasifica a los clientes de acuerdo con su grado de cumplimiento para pagar los créditos recibidos de la empresa y a través del análisis marginal se evalúan los beneficios. "A medida que nos movemos del grupo de alta calidad al grupo de baja calidad, vemos el impacto marginal de tales clientes en términos del costo de la cobranza, cuentas incobrables y periodos de cobranza promedio de las cuentas por cobrar, y la rotación, que afecta el nivel de las cuentas por cobrar pendientes."¹

¹ Jhonson, Robert W. y Melicher, Ronald W., *Administración financiera*, México, CECSA, 1989, p. 185.

“Para decidir sobre la mejor política para los estándares de crédito, el gerente de crédito debe evaluar diferentes cantidades de inversión en las cuentas por cobrar examinando los beneficios marginales *versus* los costos marginales asociados con la aceptación del grupo de calidad más baja siguiente.”²

A través de la aplicación del análisis de créditos se puede clasificar a los clientes potenciales en grupos básicos, pueden ser, por ejemplo, tres grupos a los que llamaremos: 1) alta calidad, 2) buena calidad, y 3) baja calidad. Esos tres grupos comprenden el total de clientes a crédito potenciales.

Ejemplo³

Supóngase que utilizamos la empresa procesadora de alimentos denominada la Costa Oeste, S. A. de C. V., para evaluar los plazos de crédito que deberá otorgar a sus clientes y la cantidad de inversión en las cuentas por cobrar basada en un método de análisis marginal. La empresa Costa Oeste S. A. de C. V. considera que tendrá un total de ventas potenciales a crédito para el año próximo por un importe de \$1 500 000.00. El administrador financiero debe decidir si los requisitos de crédito requeridos por Costa Oeste, S. A. de C. V. deberán fijarse en un nivel mínimo para que se realicen todas las ventas por la cantidad de \$1 500 000.00, lo que significará que la empresa funcione a plena capacidad, o si los estándares de crédito más rígidos serán mejores en términos de utilidad para la empresa.

El cuadro 8.1 muestra el \$1 500 000.00 en ventas potenciales a crédito dividido en varios grupos de acuerdo con la calidad de crédito. Se observa que 60% de los clientes posibles están considerados como clientes de crédito con una calidad alta. Las ventas a posibles clientes de buena calidad

Cuadro 8.1. Ventas potenciales a crédito anuales por grupo de calidad del crédito

	Crédito de alta calidad	Crédito de buena calidad	Crédito de baja calidad
Ventas a crédito anuales	900 000.00	400 000.00	200 000.00
Periodo promedio de cobranza (PPC)	30 días	45 días	90 días
Rotación de cuentas por cobrar (RCC) en veces	12	8	4
Promedio de cuentas por cobrar (PCC)	75 000.00	50 000.00	50 000.00
Inversión en el promedio de cuentas por cobrar	60 000.00	40 000.00	40 000.00
Costos de cobranza			
Porcentaje de las ventas crédito	2%	4%	9%
Cantidad dinero*	18 000.00	16 000.00	18 000.00
Costo de cuentas incobrables			
Porcentaje del costo de las ventas**	2%	6%	10%
Cantidad dinero	14 400.00	19 200.00	16 000.00

* La cantidad promedio de las cuentas por cobrar se determina dividiendo las ventas a crédito anuales entre la cifra de rotación de cuentas por cobrar. La rotación de las cuentas por cobrar se determinó dividiendo el año de 360 días entre el periodo promedio de cobranza.

** El costo de los artículos vendidos (costo variable) es del = 80.0%. En caso de incumplimiento en el pago de los créditos, la compañía pierde su inversión en las ventas, es decir, el costo de los artículos vendidos.

² Jhonson Robert W. y Melicher Ronald W., *op. cit.*, p. 185.

³ Ejemplo desarrollado con base en: Jhonson, Robert W. y Melicher, Ronald W., *Administración financiera*, México, CECSA, 1989, pp. 185-188.

y baja calidad son de 26.66 y de 13.33%, respectivamente, del total de ventas posibles. Se observa que al comparar el grupo de alta calidad con el grupo de baja calidad existe un impacto marginal en términos de rotación de cuentas por cobrar, incremento en porcentaje de costos de cobranza, y aumento en las cuentas incobrables que afectan directamente el importe de las utilidades.

El cálculo de los diferentes indicadores

1. En la rotación de cuentas por cobrar se utiliza la fórmula:

$$\text{Rotación cuentas por cobrar} = \frac{360}{\text{Periodo promedio de cobranza}}$$

Por ejemplo, para calcular la rotación de cuentas por cobrar en el periodo de cobranza de 30 días, se procede de la siguiente manera:

$$\text{Rotación cuentas por cobrar} = \frac{360}{30} = 12$$

Y se interpreta como el número de veces que las cuentas por cobrar se convierten en efectivo en un año.

2. El promedio de cuentas por cobrar se determina por la fórmula:

$$\text{Promedio cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas a crédito anuales}}{\text{Rotación de cuentas por cobrar}}$$

Por ejemplo si consideramos las ventas a crédito de alta calidad:

$$\text{Rotación cuentas por cobrar} = \frac{900\,000}{12} = 75\,000$$

3. El costo de la cobranza se refiere a aquellos rubros que erogan las empresas en diferentes actividades, encaminadas a lograr que los créditos que la empresa ha otorgado sean recuperados. En ocasiones se pueden determinar como un porcentaje de las ventas a crédito. Por ejemplo, para el crédito de alta calidad, se aplica 2% sobre el monto de 900,000 ($900,000 * 0.02 = 18,000$), para 400,000 se aplica 4% ($400,000 * 0.04 = 16,000$) y para los 200,000 de ventas a crédito se aplica 6% ($200,000 * 0.09 = 18,000$).
4. El costo de cuentas incobrables es la cantidad de dinero que se pierde como resultado cuando el cliente no paga los créditos, y es la cantidad de costo de ventas. Para calcularse se multiplica el porcentaje de costo de ventas por total de las ventas a crédito y sobre ese importe se aplica el porcentaje de las malas deudas como se presenta en el cuadro 8.2:

Para seleccionar los plazos de crédito que se debe otorgar a los clientes, el administrador financiero debe evaluar los incrementos en los costos que se presentan como consecuencia de cambio de plazo en los créditos y compararlos con los aumentos que se producen en las utilidades por el

Cuadro 8.2. Costo de cuentas incobrables

	Crédito de alta calidad	Crédito de buena calidad	Crédito de baja calidad
Ventas a crédito anuales	900 000.00	400 000.00	200 000.00
Costo de ventas*	720 000.00	320 000.00	160 000.00
Porcentaje de malas deudas	2%	6%	10%
Malas deudas en dinero	14 400.00	19 200.00	16 000.00
* El costo de los artículos vendidos (costo variable) es del = 80.0%.			

Cuadro 8.3. Análisis marginal de las políticas alternativas de crédito

	Cuentas de alta calidad	Cuentas de buena calidad	Cuentas de baja calidad
Análisis marginal de los posibles beneficios	Normas de crédito restrictivas	Normas de crédito promedio	Normas de crédito suaves
Utilidades marginales			
Ventas a crédito anuales	900,000.00	1,300,000.00	1,500,000.00
Menos: costo de los artículos vendidos*	720,000.00	1,040,000.00	1,200,000.00
Utilidad bruta	180,000.00	260,000.00	300,000.00
Menos: costos fijos de operación**	100,000.00	100,000.00	100,000.00
Menos: costos de cobranza	18,000.00	34,000.00	52,000.00
Menos: costos de cuentas incobrables	14,400.00	33,600.00	49,600.00
Utilidad antes de intereses e impuestos	47,600.00	92,400.00	98,400.00
Aumento marginal en utilidad antes de impuestos		44,800.00	6,000.00
Monto de ctas. cob. promedio	75,000.00	125,000.00	175,000.00
Menos: margen de utilidad***	15,000.00	25,000.00	35,000.00
Inversión en cuentas por cobrar	60,000.00	100,000.00	140,000.00
Incremento marginal en la inversión de cuentas por cobrar		40,000.00	40,000.00
Rendimiento requerido (20%) en inversión marginal cuentas por cobrar		8,000.00	8,000.00
<i>Beneficios netos de la política de estándares de crédito</i>			
Aumento marginal en la utilidad antes de impuestos		44,800.00	6,000.00
Menos: rendimiento marginal requerido en inversión marginal de CxC		8,000.00	8,000.00
Beneficio marginal neto		36,800.00	-2,000.00

* El costo de los artículos vendidos, son los denominados costos variables y en este caso son: 80.0%.

** Éstos incluyen los gastos generales, de administración y de venta, y los cargos por depreciación.

*** El margen de utilidad de las ventas a crédito es $1 - (\text{costos variables de las ventas a crédito})$.

Dado que los costos variables (costo de ventas), en este caso el margen de utilidad es de 20.0%.

aumento de las ventas. En el cuadro 8.3 se muestra el análisis marginal de las diferentes alternativas de plazos en los créditos que otorga la empresa Costa Oeste, S. A. de C. V.

Si se otorgan créditos a los clientes con los estándares de crédito rígidos, las ventas sólo se harán al grupo de crédito de alta calidad. Sin embargo, como todas las ventas son a crédito, la Costa Oeste, S. A. de C. V., sólo estaría vendiendo \$900 000 y operando aproximadamente a sólo 60% de su producción, ya que la compañía tiene capacidad para un nivel de ventas de \$1 500 000. El resultado sería una UAI (utilidad antes de intereses e impuestos) de sólo \$47 600.00. Este bajo nivel de utilidad se debe al hecho de que la compañía tiene los mismos costos fijos de \$100 000, sea que opere a 60% o a toda su capacidad.

Al cambiar los estándares de crédito para incluir las cuentas de buena calidad, Costa Oeste, S. A. de C. V. podría aumentar sus ventas en \$400 000 y llegar a un nivel de \$1 300 000, con lo cual la empresa operaría con un nivel de aproximadamente 86.66% de su capacidad. Sin embargo, al otorgar créditos de esta manera a los clientes dará como resultado una mayor cobranza y mayores costos por cuentas incobrables (véase en el cuadro 8.1). El impacto tanto de ventas mayores como costos más elevados relacionados con la cantidad de créditos que se otorgan a los clientes se muestra en el cuadro 8.3 en términos de utilidades UAI (utilidades antes de intereses e impuestos) de \$92 400. Éste es un aumento marginal en las utilidades de \$44 800, el cual ocurre porque la empresa la Costa Oeste S. A. de C. V. está dispuesta a otorgar créditos que se traducen en cuentas de “buena” calidad de crédito, además de las calificadas como de “alta” calidad.

Los costos variables de ventas de la empresa la Costa Oeste S. A. de C. V. son de 80% de las ventas, y comprenden específicamente los costos de los artículos vendidos. En esta forma, un aumento de \$400 000 en ventas da por resultado un aumento en la utilidad bruta de \$80 000, porque corresponde a un margen de utilidad de contribución de 20% ($\$400\,000 \times 0.20 = 80\,000$), el cual se usa para pagar los costos fijos (gastos de administración y ventas) y los costos de cobranza y los costos de cuentas incobrables como consecuencia de los plazos de crédito más flexibles. Dado que los costos adicionales de cobranza de \$16 000 y las pérdidas en costos por cuentas incobrables \$19 200, asciende en total a \$35 200 ($16\,000 + 19\,200 = 35\,200$), le corresponde un aumento marginal de utilidades \$ 44 800, aceptando cuentas de crédito, tanto de alta como de buena calidad.

El cuadro 8.3 también muestra las utilidades marginales asociadas con estándares de crédito aún más liberales. Si se decide usar una política más flexible que corresponde a conceder crédito al grupo de cuentas de baja calidad, habrá un aumento marginal de \$6 000 para la empresa la Costa Oeste, S. A. de C. V., en las utilidades. Un ampliación de ventas de \$1 300 000 a \$1 500 00 que da como resultado un aumento en la utilidad bruta de \$40 000 que se ocupa para pagar los aumentos en los costos de cobranza y de cuentas incobrables de \$34 000 que provienen de la diferencia de los costos de cobranza y costos de cuentas incobrables para el escenario de crédito de buena calidad y créditos de baja calidad (véanse los cuadros 8.1 y 8.3).

Las políticas de crédito más liberales también harán que la inversión en las cuentas por cobrar aumente. Esa inversión se trata como se haría en una inversión en equipo nuevo o en otros activos fijos de la cual se requiere un rendimiento mínimo. Supóngase que requiere un rendimiento de 20% antes de impuestos sobre cada una de sus decisiones de inversión en activos. Aplicando este rendimiento requerido al aumento de la inversión marginal en las cuentas por cobrar, al cambiar de una política de otorgamiento de créditos que usa normas de crédito restrictivos a aquellas que usan normas promedio de crédito, y de una política de otorgamiento de créditos que usa normas de crédito promedio a una que usa normas más liberales, se puede evaluar el valor de tales políti-

cas para la empresa la Costa Oeste, S. A. de C. V. Obsérvese a mitad del cuadro 8.3, cómo se presenta el monto de cuentas por cobrar promedio (con base en los cálculos en el cuadro 8.1). Sin embargo, de las ventas a crédito se determina el promedio de cuentas por cobrar, y sólo es inversión la cantidad de costo de ventas. Para la empresa la Costa Oeste, S. A. de C. V., la inversión en cuentas por cobrar será de 80% (costos de los artículos vendidos/ventas a crédito) del saldo promedio de las cuentas por cobrar.

La empresa la Costa Oeste, S. A. de C. V. tendrá un aumento marginal de \$40,000 en su inversión en sus cuentas por cobrar, si cambia de normas de crédito restrictivas a normas de crédito promedio, y una inversión adicional de \$40,000 si cambia a una política liberal. Si la empresa la Costa Oeste, S. A. de C. V. requiere un rendimiento de 20% antes de impuestos sobre tales inversiones, los rendimientos marginales respectivos requeridos serían de \$8,000 para ambos escenarios.

Con estos datos se puede determinar el beneficio marginal neto para cada uno de los cambios de normas que se usan para otorgar los créditos a los clientes; donde se resta al aumento marginal en la utilidad el rendimiento marginal requerido en la inversión en CXC, la empresa la Costa Oeste, S. A. de C. V. tendrá \$36,800 de beneficio marginal neto si vende tanto a las cuentas de alta y buena calidad. En contraste, una extensión adicional del crédito a las cuentas de baja calidad dará como resultado una pérdida marginal neta de \$2,000. Por lo que el análisis financiero de las diferentes normas para otorgar crédito a los clientes produce diferentes utilidades marginales (adicionales), en este caso la estrategia óptima para la administración de las cuentas por cobrar será vender a las cuentas de alta y buena calidad y, en consecuencia, operar aproximadamente a 86.66% de su capacidad.

Descuentos por pronto pago

El descuento por pronto pago es una deducción que se concede por el pago de una deuda antes de su vencimiento. Para el cliente, el importe del descuento representa un ingreso porque paga su cuenta liquidando menos de lo que debe, y se le llama “descuento por pronto pago obtenido”. Para el vendedor es un gasto porque registra la cuenta pagada y recibe menos de lo que originalmente registró al inicio cuando otorgó el crédito al cliente, lo cual disminuye el ingreso y se le llama “descuento por pronto pago concedido”.

Los descuentos por pronto pago establecen rebajas que se hacen al pago de cuentas por cobrar para pagarlas antes de la fecha de vencimiento, en un plazo previamente fijado por el acreedor y en las condiciones de la venta a crédito. Esto significa que el deudor pagará menos cantidad de dinero por el valor de la factura.

Las condiciones de pago fijadas en una factura, normalmente, se representan mediante una simbología que expresa el porcentaje que se descuenta por pagar en el plazo fijado para el descuento y el plazo máximo concedido para cancelar el total de la factura. Por ejemplo, si una empresa vende mercancías a crédito y se le comunica a los clientes que las condiciones son: 3%/20, n/90, significa que al deudor se le descontará 3% si paga durante los 20 primeros días el crédito que se le otorgó para pagar en un plazo máximo de 90 días; es decir, pagará 98% de la deuda si lo hace antes, o en el décimo día.

La aplicación de los descuentos por pronto pago ofrecidos representa un intento de acelerar el proceso de cobro. Asimismo, los descuentos pueden tener un efecto en la demanda de los productos al incrementarse en la disminución en cuentas incobrables, dado que al cobrarse anticipadamente por el efecto del descuento las facturas, muy seguramente disminuirán los deudores incumplidos. Sin embargo, en general los descuentos por pronto pago no llevan la intención de reducir los precios ni de afectar la demanda, tampoco de reducir las cuentas incobrables, pero sí tiene como objetivo la aceleración de las entradas a caja, evaluando previamente si un aumento en las cobranzas compensará el costo de aumentar los descuentos concedidos por pronto pago.

Costo de los descuentos por pronto pago

Los descuentos por pronto pago concedidos conllevan un costo financiero que debe ser estudiado para la formulación de las políticas al respecto. El costo de los descuentos por pronto pago puede ser calculado de la siguiente manera:

$$CD = \frac{\% \text{ de descuento}}{1 - \% \text{ descuento}} * \frac{360 \text{ días al año}}{\text{Plazo original} - \text{días de descuento}} * 100$$

Donde: CD = Costo del descuento

Este costo efectivo del descuento ofrecido se hace un equivalente de interés anual y se expresa en términos de tanto por ciento. Así una empresa que su política de descuento es 3/20, n/90, el costo del descuento por pronto pago sería:

$$\text{Costo del descuento} = \frac{0.03}{1 - 0.03} * \frac{360}{90 - 20} * 100 = 0.159057 * 100 = 15.9057\%$$

O sea, el costo de descuento es equivalente a un interés anual de 15.9057%.

La administración de la empresa para la fijar las condiciones de pago debe establecerlas en función de los objetivos que se persiguen con la administración de las cuentas por cobrar.

Técnicas y esfuerzos de cobranza

Existe una variedad de técnicas de cobranza que pueden aplicarse para mejorar el cobro de las cuentas vencidas, entre las cuales se encuentran:

1. Cartas recordando al cliente sus saldos vencidos.
2. Visitas de los vendedores al cliente.
3. El uso de las agencias de cobranza.
4. El uso de la acción legal.

Existen otros mecanismos para realizar la cobranza, los cuales se describieron con detalle en el capítulo de la administración de la cobranza.

Vigilancia de las cuentas por cobrar⁴

Una vez que el administrador financiero ha fijado los estándares y las condiciones de crédito aceptables para los clientes crédito de la compañía, la atención se enfoca en el desarrollo por el área de cobranza. El administrador financiero debe determinar los periodos aceptables de cobro o niveles de días de venta pendientes (DVP), que la empresa puede mantener sin que afecte la rentabilidad financiera, así como relaciones aceptables de deudas incobrables a ventas a crédito.

Si los estándares de crédito o las condiciones se cambian, debe reconocerse que los indicadores que se usan para monitorear los resultados del departamento de cobranza, también necesitan ser cambiados. Por ejemplo, si se empezará a vender a clientes del grupo de baja calidad de crédito, es de esperarse que aumente el periodo de cobranza promedio y que también las cuentas incobrables y los costos de cobranza. Estos aumentos en el nivel del periodo de cobranza y de las cuentas incobrables deben compensarse con políticas de cobranza que busquen disminuir esos efectos en los flujos de efectivo.

Método de vigilancia

Dos métodos que tradicionalmente se han usado para vigilar los patrones de cobranza asociados con las ventas a crédito son:

1. Cambios en los niveles de días de venta pendientes (o periodo de cobranza promedio).
2. Los cambios en la cédula de análisis de antigüedad de saldos.

Para calcular el número de días que las ventas de crédito están pendientes de cobro en promedio, se divide el saldo de las cuentas por cobrar en algún punto en el tiempo entre las ventas a crédito por día de algún intervalo de tiempo.

$$\text{Días de ventas pendientes de cobro (DVP)} = \frac{\text{Saldo de cuentas por cobrar}}{\text{Ventas a crédito por día}}$$

Al vigilar los patrones de cobranza de las cuentas por cobrar, se puede calcular por diferentes periodos de tiempo, por ejemplo, mensualmente, cada tres meses, semestralmente, o de manera anual, la idea central es que deben calcularse por un periodo de tiempo en que pueda observar los cambios posibles y para estos casos se puede usar la cédula de vencimientos.

⁴ Este apartado está desarrollado con base en: Jhonson, Robert W. y Melicher, Ronald W. *Administración financiera*, México, CECSA, 1989, pp. 193-196.

Ejemplo

Para vigilar los saldos de las cuentas por cobrar originados de las ventas a crédito hechas por la empresa La Goleta, S. A. de C. V. y considerando que la administración de la compañía no ha alterado las condiciones de crédito, el interés se centra en el desempeño de la cobranza. Para ilustrar, el cuadro 8.4 muestra las ventas a crédito mensuales y las cantidades monetarias de cuentas por cobrar pendientes al final de cada uno de los tres trimestres calendario para La Goleta, S. A. de C. V. Las ventas a crédito mensuales estuvieron niveladas durante el primer trimestre, se elevaron durante el segundo y bajaron durante el tercero, aun cuando las ventas a crédito de cada trimestre ascendieron a \$240,000. Obsérvese también que al final de cada trimestre las cantidades en moneda de las cuentas por cobrar fueron: \$84,000, \$119,000 y \$58,000, respectivamente.

Después de registrar la situación de la empresa de cómo se encuentra en sus ventas a crédito y su cobranza y con base en este cuadro se analiza si la empresa debe preocuparse respecto a posibles problemas de cobranza.

Cuadro 8.4. Métodos tradicionales para vigilar las cuentas por cobrar

Cuentas por cobrar pendientes al final del trimestre						
Mes	Ventas a crédito 1	Cantidad en pesos 2	Porcentaje de ventas mensuales 3	Porcentaje del total ventas 4	DVP basados en el periodo de ventas de	
					30 días 5	90 días 6
Enero	80 000	8 000	10%	9.5%		
Febrero	80 000	20 000	25%	23.8%		
Marzo	80 000	56 000	70%	66.7%		
Final del primer trimestre	240 000	84 000		100.0%	32 días	32 días
Ventas diarias 30 días	2 667					
Ventas diarias 90 días	2 667					
Abril	50 000	4 000	8%	3.4%		
Mayo	80 000	25 000	31%	21.0%		
Junio	110 000	90 000	82%	75.6%		
Final del segundo trimestre	240 000	119 000		100.0%	32 días	45 días
Ventas diarias 30 días	3 667					
Ventas diarias 90 días	2 667					
Julio	110 000	10 000	9%	17.2%		
Agosto	80 000	21 000	26%	36.2%		
Septiembre	50 000	27 000	54%	46.6%		
Final del tercer trimestre	240 000	58 000		100.0%	35 días	22 días
Ventas diarias 30 días	1 667					
Ventas diarias 90 días	2 667					

DVP = días de ventas pendientes.

El análisis tradicional de las cuentas por cobrar se inicia en los cambios posibles en los días de venta pendientes de cobro (DVP). Cuando las cuentas mensuales están niveladas, los DVP serán los mismos, ya sea que estén basadas en un periodo mensual (30 días) o en un periodo trimestral (90 días). Por ejemplo, si las ventas por días están basadas en las ventas a crédito para marzo, tenemos \$2 667 (\$80 000/30 días). Asimismo, las ventas por día durante el primer trimestre son \$2 667 (180 000/90 días). Y puesto que las cuentas por cobrar pendientes al final de marzo son de \$84 000, los días de venta pendientes serán 32, que se obtienen de dividir ($84\,000/2667 = 39$); ambos, bajo cálculos del periodo de las ventas.

Sin embargo, cuando se calculan los DVP al final del mes de junio, los DVP basados en ventas a crédito de \$110 000, el promedio diario es de \$3 667 ($110\,000/30$) que corresponden al mes de junio, al dividir el saldo de la cuenta pendiente de cobrar por el trimestre de \$119 000 entre el saldo promedio del mes, se obtiene un saldo de 32 días ($119\,000/3667$); tanto los DVP basados en 90 días suben a 45 días ($119\,000/2667$). En esta forma, un cálculo de los DVP sugiere que el patrón de cobro ha empeorado, en tanto que otro sugiere una mejora. Los cálculos de DVP de 35 y 22 días, respectivamente, corresponden al tercer trimestre que comprende de julio a septiembre. Ambos cálculos de los DVP proporcionan señales engañosas respecto a los patrones de cobranza de las cuentas por cobrar. Sabemos esto porque las cuentas por cobrar pendientes al final del tercer trimestre reflejan una mayor cantidad de días pendientes de cobro calculados con ciclos de 30 días; sin embargo, al observar la cantidad pendiente de cobro en el mes de septiembre es menor que las cantidades del tercer mes de cada uno de los trimestres anteriores.

Así, se evalúan los resultados de la actividad de la cobranza de las cuentas por cobrar, se identifica directamente:

- a) En la columna 5 se registra el importe de las cuentas por cobrar pendientes cuantificadas en días de venta del último mes del trimestre.
- b) En la columna 6 se presenta el importe de las cuentas por cobrar pendientes y cuantificadas en días de venta por el trimestre.

En la medida que los saldos se mantengan estables se puede decir que la gestión del Departamento de Cobranza obtiene resultados similares; por el contrario, si se presenta el caso que los DVP aumenten se entiende que su gestión es menos efectivo y por ello mayor cantidad de clientes dejan de pagar y finalmente si los DVP disminuyen significa que los resultados del departamento de cobranza son mejores, dado que logran que los clientes paguen más.

El uso de la cédula de saldos vencidos

El cuadro 8.4 en la columna 4 del cuadro 7.3 proporciona una cédula de vencimiento para el final de cada trimestre, y de esos datos también se puede escribir de la siguiente manera:

Cuadro 8.5. Antigüedad de las cuentas por cobrar

Trimestre de enero a marzo			
Mes	Periodo pendiente	Cuentas por cobrar pendientes	Porcentaje del total de cuentas por cobrar
Enero	60 a 90 días	8,000	9.5%
Febrero	30 a 60 días	20,000	23.8%
Marzo	0 a 30 días	56,000	66.7%
	Totales	84,000	100%

Esto se interpreta que 66.7% de los \$84,000 en cuentas por cobrar pendientes al final de marzo tienen menos de 30 días de antigüedad, 23.8% tienen de 30 a 60 días y 9.5% tienen de 60 a 90 días. La Goleta, S. A. de C. V. podría tener la política de declarar y cancelar cualquier cuenta como “cuenta incobrable” cuando permanezca sin ser pagada más de 90 días. Las cuentas incobrables no se presentan en una cédula de antigüedad de las cuentas, por lo que serán vigiladas por separado como porcentaje de las ventas a crédito.

La columna 4 del cuadro 8.4 muestra un patrón de cobranza en el que se demuestra que en el último trimestre la cantidad de cuentas pendientes de cobro son menores que los dos primeros trimestres; en la columna 5 se observan las cuentas por cobrar pendientes al final de cada trimestre expresadas en días de ventas diarias consideradas como base de ventas a crédito el último mes de cada trimestre, con lo cual se observa que los tres trimestres tienen un DVP muy similar, y pudiera suponerse que el comportamiento de los deudores es muy similar; pero al evaluar el comportamiento de los DVP con la columna 6 se observa que sí existen cambios, sobre todo en el tercer trimestre que desciende a 22 DVP. En el caso de la columna 6 el cálculo de los DVP se hace con las ventas a crédito de todo el trimestre, por lo que la cuantificación se calculó considerando el total de las ventas a crédito, y es más confiable porque se observa que efectivamente la cantidad total de cuentas por cobrar pendientes del tercer trimestre es menor que las del primero, al pasar de \$84 000 a \$58 000.

También se observa en el cuadro 8.6 que: 1) el total de cuentas por cobrar pendientes es menor en el tercer trimestre que el primero, 2) los porcentajes de las cuentas por cobrar con mayor antigüedad son mayores en el tercer trimestre que en el primero. Dado estos datos se observa que no obstante en el tercer trimestre existe menor cantidad de cuentas por cobrar pendientes expresadas en moneda, también aumentan en porcentaje de las cuentas pendientes de cobro con mayor antigüedad, ante lo cual la administración de la cobranza debe investigar los posibles motivos y emprender las acciones correspondientes para disminuir esos saldos.

El reporte del comportamiento del patrón de cobranza

“Las cuentas por cobrar de una compañía pueden ser vigiladas, examinando bien sea el comportamiento de saldos de las cuentas por cobrar o el patrón de cobranza cuando existen tendencias en

Cuadro 8.6. Antigüedad de las cuentas por cobrar comparativo

Trimestre de enero a marzo			
Mes	Periodo pendiente	Cuentas por cobrar pendientes	Porcentaje del total de cuentas por cobrar
Enero	60 a 90 días	8 000	9.5%
Febrero	30 a 60 días	20 000	23.8%
Marzo	0 a 30 días	56 000	66.7%
	Totales	84 000	100%
Trimestre de julio a septiembre			
Mes	Periodo pendiente	Cuentas por cobrar pendientes	Porcentaje del total de cuentas por cobrar
Julio	60 a 90 días	10 000	17.2%
Agosto	30 a 60 días	21 000	36.2%
Septiembre	0 a 30 días	27 000	46.6%
	Totales	58 000	100%

las ventas de crédito o patrones de temporada.”⁵ Este reporte facilita identificar la proporción de las ventas a crédito de cualquier mes que permanecen pendientes (o a la inversa, que la proporción de las cuentas que ya fueron cobradas) al final de cada mes siguiente o subsecuente.

El cuadro 8.7 muestra cómo podrían vigilarse las cuentas por cobrar sobre una base mensual para la empresa La Goleta, S. A. de C. V. Si se supone que se inicia la vigilancia de las ventas a crédito de La Goleta en el mes de marzo. De acuerdo con el reporte, La Goleta cobra, en promedio, 12% de sus ventas a crédito durante el mes en que fueron realizadas. Al final del mes siguiente, se cobra un promedio de 70% acumulado, en el tercer mes 99%, también se lee que 90% de las ventas a crédito será cobrado después de dos meses posteriores al de la venta.

Cuadro 8.7 Reporte de saldo de las cuentas por cobrar o patrón de cobranza.

La Goleta, S. A. de C. V. Porcentaje de las cuentas por cobrar pendientes al final de							
Periodo de ventas a crédito	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre
Mes de la venta	80%	85%	90%	92%	95%	90%	90%
1 mes antes		30%	30%	32%	30%	35%	32%
2 meses antes			10%	12%	12%	10%	12%
3 meses antes				1%	2%	3%	2%

Continúa

⁵ Jhonson, Robert W. y Melicher, Ronald W., *Administración financiera*, México, CECSA, 1989, p. 195.

Continuación

Porcentaje de las cuentas por cobrar pendientes al final de:							
Periodo de ventas a crédito	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre
Mes de la venta	20%	15%	10%	8%	5%	10%	10%
1 mes antes		70%	70%	68%	70%	65%	68%
2 meses antes			90%	88%	88%	90%	88%
3 meses antes				99%	98%	97%	98%

Las condiciones de crédito y el ciclo de operación del efectivo⁶

El crédito comercial es una extensión del crédito a corto plazo de un negocio a otro, el análisis de los resultados que tiene la modificación de los plazos de cobranza en los ciclos financieros de corto plazo de las empresas deben evaluarse para establecer las políticas en lo que se refiere al plazo que se otorga de crédito a los clientes.

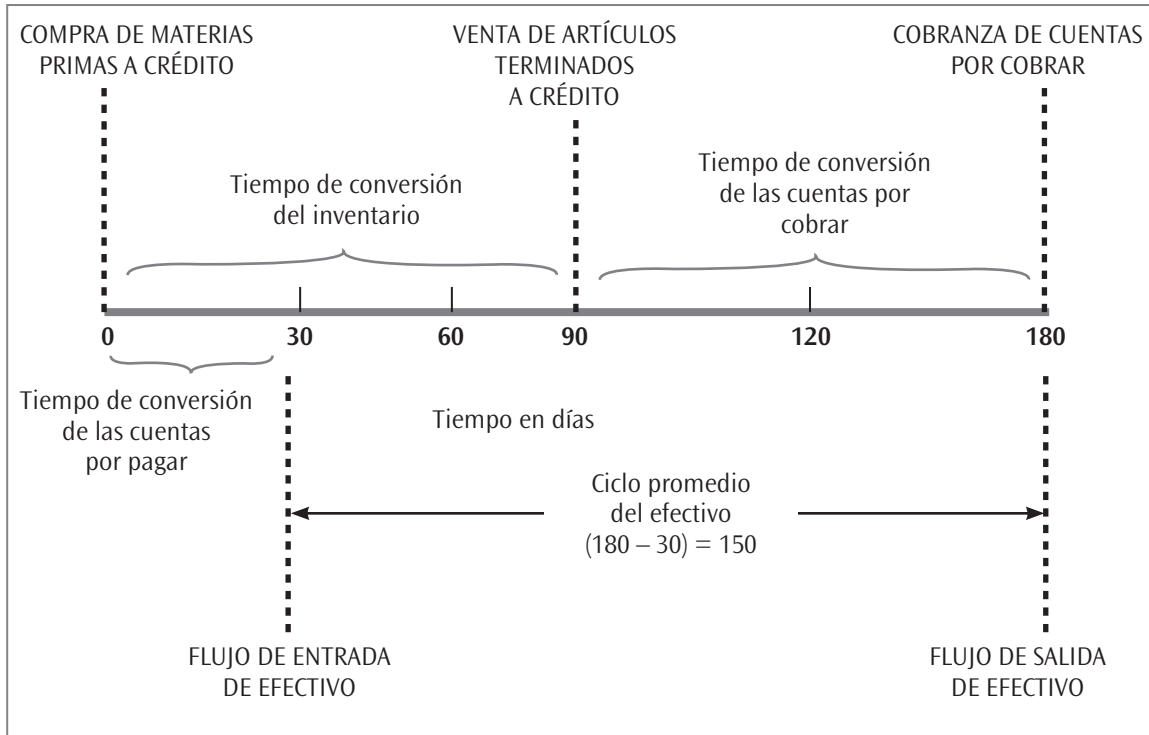
Implicaciones del tiempo a conversión

El impacto del cambio en las condiciones de crédito puede examinarse por la influencia que tiene en el ciclo de operación del efectivo a corto plazo de una compañía. Si se considera el ejemplo de La Goleta, S. A. de C. V. que se ha ocupado en este capítulo se presenta en la figura 8.1 los tiempos de conversión en cada una de las fases del ciclo operativo y del ciclo de pagos, para, así, obtener el ciclo de efectivo promedio.

La empresa La Goleta actualmente tiene su ciclo de operación de 180 días, el cual está formado por el tiempo de conversión del inventario de 90 días, que inicia con la compra de materias primas, el tiempo que tardan almacenadas las materias primas antes de entrar al proceso de fabricación, el lapso de tiempo que tarda en procesarse la materia prima hasta convertirse en producto terminado, y el número de días que duran los productos terminados almacenados hasta su venta y finalmente el tiempo que tardan en convertirse en efectivo las cuentas por cobrar, estos plazos se muestran en el cuadro 8.8.

Por otra parte, el plazo que tarda en pagar a sus proveedores las compras es de 30 días. Para calcular el ciclo de efectivo se resta al ciclo operativo el tiempo de conversión de las cuentas por pagar, en este caso el ciclo de efectivo promedio actual es de:

⁶ Este apartado está desarrollado con base en: Jhonson, Robert W. y Melicher, Ronald W. *Administración financiera*, México, CECSA, 1989, pp. 188-192.

Figura 8.1 Plazo promedio de conversión en días del ciclo efectivo

Ciclo operativo:	180 días
Ciclo de pagos:	30 días
Ciclo de efectivo promedio:	150 días

Las cuentas por cobrar de La Goleta, S. A. de C. V. tienen un tiempo de conversión de 30 días, y al restárselos al ciclo operativo de 180 días se obtiene un ciclo efectivo promedio de 150 días. Si el administrador financiero puede acortar el periodo que tarda en convertir las cuentas por cobrar a efectivo, quizá 70 días, el ciclo promedio de efectivo puede reducirse a 130 días. El beneficio de un ciclo de operación más corto se origina porque el saldo promedio de las cuentas por cobrar será menor y, así, se requerirán menos fondos para financiar el ciclo operativo de la empresa, en el cuadro 8.8 se observa la reducción del ciclo de operación y el ciclo de efectivo promedio.

Cuadro 8.8. Ciclo de efectivo promedio

	Reales	Proyectados
Tiempo de conversión del inventario	90	90
Tiempo de conversión de las cuentas	90	70
Ciclo operativo	180	160
Tiempo de conversión de las cuentas por pagar	-30	-30
Ciclo de efectivo promedio	150	130

Se observa que disminuye el financiamiento a los clientes con el ejemplo que sigue. Supóngase que las ventas anuales de La Goleta, S. A. de C. V. a crédito ascienden a \$18 millones, y que las cuentas por cobrar a fin de año son de \$4.5 millones, si esta información se sustituye en la fórmula de un cálculo del periodo de cobranza promedio (PCP) o también llamado periodo de conversión de cuentas por cobrar, se obtiene el siguiente resultado:

$$\text{PCP} = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas anuales a crédito} \div 360} = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas por día}}$$

$$\text{PCP} = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas anuales a crédito} \div 360} = \frac{4\,500\,000}{18\,000\,000 \div 360} = \frac{4\,500\,000}{50\,000} = 90 \text{ días}$$

El periodo de cobranza promedio de 90 días es el mismo que el periodo de conversión de las cuentas por cobrar, tal como se observa en el cuadro 8.8. En el caso que al principio del periodo las cantidades de las cuentas por cobrar hayan diferido sustancialmente de las cantidades finales se habría usado el promedio de las cuentas por cobrar (saldo inicial de cuentas por cobrar, más el saldo final de las cuentas por cobrar divididas entre dos) para estimar el PCP, o el tiempo de conversión de la cuentas por cobrar.

Para calcular la rotación de cuentas por cobrar se divide los 360 días del año comercial entre el plazo de conversión de cuentas por cobrar.

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \frac{360 \text{ días al año}}{\text{Periodo de conversión de cuentas por cobrar}}$$

Al sustituir los datos de este ejemplo da por resultado una rotación de 4.

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = \frac{360 \text{ días al año}}{\text{Periodo de conversión de cuentas por cobrar}} = \frac{360}{90} = 4$$

La rotación de cuentas por cobrar significa el número de veces que las cuentas por cobrar se convierten en efectivo durante un periodo determinado, generalmente un año. También se sabe que un aumento en la razón de la rotación de las cuentas por cobrar dará como resultado una disminución en el periodo de cobranza promedio, y reflejará una disminución del ciclo de operación de la empresa y a su vez hará bajar el promedio de los saldos de las cuentas por cobrar pendientes durante todo el año.

Supóngase que La Goleta, S. A. de C. V. tiene ahora un promedio en el saldo de las cuentas por cobrar de \$3.5 millones del balance final y que al sustituir en la fórmula para calcular el nuevo periodo de cobranza:

$$\text{PCP} = \frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas anuales a crédito}/360} = \frac{3\,500\,000}{18\,000\,000 \div 360} = \frac{3\,500\,000}{50\,000} = 70 \text{ días}$$

Se observa que hay una disminución en el tiempo de conversión de las cuentas por cobrar a 70 días, lo que hace que cambie la rotación de las cuentas por cobrar y aumente a un valor de 5 veces, tal como se muestra en la siguiente ecuación:

$$\text{Rotación cuentas por cobrar} = \frac{360 \text{ días del año}}{\text{Periodo conversión de cuentas por cobrar}} = \frac{360}{70} = 5$$

Cuando el nivel promedio de las cuentas por cobrar, dadas las mismas ventas inicialmente cuando se tiene un plazo de cobranza de 90 días y una rotación de cuentas por cobrar de:

$$\text{Promedio de cxc} = \frac{\text{Ventas anuales a crédito}}{360 \div \text{periodo promedio de la cobranza}} = \frac{18\,000\,000}{360/90} = \frac{18\,000\,000}{4} = 4\,500\,000$$

El nivel promedio de las cuentas por cobrar, para el caso en que se logra un plazo de cobranza de 70 días y una rotación de cuentas por cobrar de 5.0, es:

$$\text{Promedio de cxc} = \frac{\text{Ventas anuales a crédito}}{360 \div \text{periodo promedio de la cobranza}} = \frac{18\,000\,000}{360/70} = \frac{18\,000\,000}{5} = 3\,500\,000$$

Esto produciría una reducción de \$1 000 00.00 (\$4 500 000 – \$3 500 000 = \$1 000 000) en los niveles promedio de las cuentas por cobrar para La Goleta, S. A. de C. V. Si el costo de financiar las cantidades monetarias de la inversión en el promedio de cuentas por cobrar (que incluye tanto el costo como la utilidad para los clientes existentes) es, dígame, de 20%, entonces los ahorros serían de \$200 000.90 (\$1 000 000 × 20% = 200 000).

El administrador financiero tiene varios caminos para reducir el periodo de conversión de las cuentas por cobrar. Por ejemplo, en vez de ofrecer condiciones de “neto 90 días”, La Goleta, S. A. de C. V. podría extender crédito comercial sobre condiciones de “neto 70” a sus clientes. Una alternativa más probable podría ser mantener las condiciones de “neto 90”; pero ofrecer un descuento por pronto pago. Las nuevas condiciones de crédito podrían tomar la forma de 2/10, neto 90, lo que significa que el cliente puede deducir 2% del precio de factura si la cuenta es pagada en 10 días, de lo contrario toda la cantidad vence en 90 días. Es probable que sólo una porción de los clientes aprovechará el descuento por pronto pago, por lo que tal oferta puede reducir el periodo de cobranza promedio de 90 a 70 días.

Es necesario evaluar si debiera ofrecer descuentos por pronto pago a los clientes existentes para reducir los saldos de las cuentas por cobrar, y conviene financieramente a la empresa, por ejemplo, si se espera que los clientes de La Goleta aprovechen los descuentos por pronto pago sobre \$2 000 000, en este caso se generan “costos” agregados asociados con la oferta de descuento que serían \$40 000 (\$2 000 000 × .02), los cuales se comparan con los “ahorros” anticipados de \$199 610.90 que se obtienen de la reducción de los saldos promedio de cuentas por cobrar, por lo que se obtiene un beneficio neto de \$159 610.90, si las condiciones de crédito fueran cambiadas para los clientes a crédito existentes.

Análisis de diferentes plazos de créditos a los clientes

Introducción

Mediante la aplicación del análisis de créditos se puede clasificar a los clientes potenciales en grupos básicos; por ejemplo, tres grupos a los que llamaremos: 1) alta calidad, 2) buena calidad, y 3) baja calidad. Esos tres grupos comprenden el total de clientes a crédito potenciales.

Descripción del problema

La empresa El Sol del Pacífico, S. A. de C. V., tiene actualmente una cartera de clientes que hacen sus compras a crédito en plazos de 30 días; sin embargo, la empresa desea aumentar el monto de ventas que hace la empresa, para lo cual desea evaluar si vender sus productos a plazos de 45, y 90 días, tendrá utilidades por arriba de los costos que se incrementarán como consecuencia del aumento de plazos de los créditos.

Es necesario recordar que cuando los plazos de crédito se extienden a un mayor tiempo, las ventas aumentan, pero también la cantidad de clientes que no pagan, los gastos de cobranza, los importes de inversión en cuentas por cobrar y con ella recursos improductivos.

En la siguiente tabla se presentan los datos de ventas para cada plazo, los costos de cobranza, el porcentaje de los costos incobrables, y el coste de las ventas.

Datos del problema

	Crédito de alta calidad	Crédito de buena calidad	Crédito de baja calidad
Ventas a crédito anuales	500 000.00	150 000.00	50 000.00
Periodo promedio de cobranza (PPC)	30 días	45 días	90 días
Rotación de cuentas por cobrar (RCC) en veces			
Promedio de cuentas por cobrar (PCC)			
Inversión en el promedio de cuentas por cobrar			
Costos de cobranza			
Porcentaje de las ventas crédito	2%	4%	9%
Cantidad dinero*			
Costo de cuentas incobrables			
Porcentaje del costo de las ventas**	2%	6%	10%
Cantidad dinero			

* La cantidad promedio de las cuentas por cobrar se determina dividiendo las ventas a crédito anuales entre la cifra de rotación de cuentas por cobrar. La rotación de las cuentas por cobrar se determinó dividiendo el año de 360 días entre el periodo promedio de cobranza.

** El costo de los artículos vendidos (costo variable) es del = 80.0%. En caso de incumplimiento en el pago de los créditos, la compañía pierde su inversión en las ventas, es decir, el costo de los artículos vendidos.

También se consideran los siguientes datos:

1. Costos fijos de operación para todos los plazos es de \$100 000.00.
2. Margen de utilidad es de 20%.

Pregunta a resolver

A través del análisis marginal de utilidades para los distintos plazos de crédito, decida cuál es el plazo más conveniente para vender a crédito.

Solución al problema

Para evaluar los plazos de crédito que deberá otorgar a sus clientes y la cantidad de inversión que corresponde en las cuentas por cobrar, se usa el método de análisis marginal. En el cuadro 8.9, se presentan la rotación de cuentas por cobrar, la inversión necesaria en cuentas por cobrar para cada uno de los plazos, el costo de la cobranza y el costo de las cuentas incobrables para cada uno de los diferentes plazos.

Cuadro 8.9. Ventas potenciales a crédito anuales por grupo de calidad del crédito

	Crédito de alta calidad	Crédito de buena calidad	Crédito de baja calidad
Ventas a crédito anuales	500 000.0	150 000.0	50 000.0
Periodo promedio de cobranza (PPC)	30 días	45 días	90 días
Rotación de cuentas por cobrar (RCC) en veces	12	8	4
Promedio de cuentas por cobrar (PCC)	41 666.7	18 750.0	12 500.0
Inversión en el promedio de cuentas por cobrar	33 333.3	15 000.0	10 000.0
Costos de cobranza			
Porcentaje de las ventas crédito	2%	4%	9%
Cantidad dinero*	10 000.0	6 000.0	4 500.0
Costo de cuentas incobrables			
Porcentaje del costo de las ventas**	2%	6%	10%
Cantidad dinero	8 000.0	7 200.0	4 000

* La cantidad promedio de las cuentas por cobrar se determina dividiendo las ventas a crédito anuales entre la cifra de rotación de cuentas por cobrar. La rotación de las cuentas por cobrar se determinó dividiendo el año de 360 días entre el periodo promedio de cobranza.

** El costo de los artículos vendidos (costo variable) es del = 80.0%. En caso de incumplimiento en el pago de los créditos, la compañía pierde su inversión en las ventas, es decir, el costo de los artículos vendidos.

En el cuadro 8.10 se presenta el cálculo del importe de las cuentas incobrables.

Cuadro 8.10. Costo de cuentas incobrables

	Crédito de alta calidad	Crédito de buena calidad	Crédito de baja calidad
Ventas a crédito anuales	500 000.0	150 000.0	50 000.0
Costo de ventas*	400 000.0	120 000.0	40 000.0
Porcentaje de malas deudas	2%	3%	5%
Malas deudas en dinero	8 000.0	3 600.0	2 000.0

* El costo de los artículos vendidos (costo variable) es del = 80.0%

En el cuadro 8.11 se presenta el incremento de la utilidad si se emplean las políticas de crédito para vender en plazos de 45 y 90 días.

El cuadro 8.9 muestra \$700 000 en ventas potenciales a crédito dividido en varios grupos de acuerdo con la calidad de crédito. Se observa que 71.42% de los clientes posibles están considerados como clientes de crédito con una calidad alta. Las ventas a posibles clientes de buena calidad y baja calidad son de 21.42 y de 7.14%, respectivamente, del total de ventas posibles. Se observa que al comparar el grupo de alta calidad con el grupo de baja calidad, existe un impacto marginal en términos de rotación de cuentas por cobrar, incremento en porcentaje de costos de cobranza, y aumento en las cuentas incobrables que afectan directamente el importe de las utilidades.

Cuadro 8.11. Análisis marginal de las políticas alternativas de crédito

	Cuentas de alta calidad	Cuentas de buena calidad	Cuentas de baja calidad
Análisis marginal de los posibles beneficios	Normas de crédito restrictivas	Normas de crédito promedio	Normas de crédito suaves
Utilidades marginales			
Ventas a crédito anuales	500 000.0	650 000.0	700 000.0
Menos: costo de los artículos vendidos*	400 000.0	520 000.0	560 000.0
Utilidad bruta	100 000.0	130 000.0	140 000.0
Menos: costos fijos de operación**	100 000.0	100 000.0	100 000.0
Menos: costos de cobranza	5 000.0	8 000.0	10 000.0
Menos: costos de cuentas incobrables	8 000.0	11 600.0	13 600.0
Utilidad antes de intereses e impuestos	-13 000.0	10 400.0	16 400.0
Aumento marginal en utilidad antes de impuestos		23 400.0	6 000.0
Monto de ctas. cob. promedio	41 666.7	60 416.7	72 916.7
Menos: margen de utilidad***	8 333.3	12 083.3	14 583.3
Inversión en cuentas por cobrar	33 333.3	48 333.3	58 333.3
Incremento marginal en la inversión de cuentas por cobrar		15 000.0	10 000.0
Rendimiento requerido (20%) en inversión marginal cuentas por cobrar		3 000.0	2 000.0
<i>Beneficios netos de la política de estándares de crédito</i>			
Aumento marginal en la utilidad antes de impuestos		23 400.0	6 000.0
Menos: rendimiento marginal requerido en inversión marginal de CxC		3 000.0	2 000.0
Beneficio marginal neto		20 400.0	4 000.0

* El costo de los artículos vendidos son los denominados costos variables y en este caso son: 80.0%.

** Éstos incluyen los gastos generales, de administración y de venta, y los cargos por depreciación.

*** El margen de utilidad de las ventas a crédito es 1 – (costos variables de las ventas a crédito). Dado que los costos variables (costo de ventas), en este caso el margen de utilidad es de 20.0%.

El cálculo de los diferentes indicadores, se hace de la siguiente manera:

1. La rotación de cuentas por cobrar utiliza la fórmula:

$$\text{Rotación cuentas por cobrar} = \frac{360}{\text{Periodo promedio de cobranza}}$$

Por ejemplo para calcular la rotación de cuentas por cobrar en el periodo de cobranza de 30 días, se obtiene de la siguiente manera:

$$\text{Rotación cuentas por cobrar} = \frac{360}{30} = 12$$

Y se interpreta como el número de veces que las cuentas por cobrar se convierten en efectivo en un año.

2. El promedio de cuentas por cobrar se determina por la fórmula:

$$\text{Promedio de cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas a crédito anuales}}{\text{Rotación de cuentas por cobrar}}$$

Por ejemplo en el caso de las ventas a crédito de alta calidad:

$$\text{Promedio de cuentas por cobrar} = \frac{50\,000}{12} = 41\,666.66$$

3. El costo de la cobranza comprende rubros específicos que erogan las empresas en diferentes actividades encaminadas a lograr que los créditos que la empresa ha otorgado sean recuperados. En ocasiones se pueden determinar como un porcentaje de las ventas a crédito, en este caso para el crédito de alta calidad, se aplica 2% sobre el monto de 500 000 ($500\,000 * 0.01 = 5\,000$), para 150 000 se aplica 2% ($150\,000 * 0.02 = 3\,000$) y para los 50 000 de ventas a crédito se aplica 4% ($50\,000 * 0.04 = 2\,000$).
4. El costo de cuentas incobrables, es la cantidad de dinero que se pierde como resultado de los casos en que el cliente no paga los créditos, y es la cantidad de costo de ventas. Para calcularse se multiplica el porcentaje de costo de ventas al total de las ventas a crédito y sobre ese importe se aplica el porcentaje de las malas deudas como se presenta en el cuadro 8.9.

Para seleccionar los plazos de crédito que se debe otorgar a los clientes, el administrador financiero evalúa los incrementos en los costos que se presentan como consecuencia de cambio de plazo en los créditos y los compara con los aumentos que se producen en las utilidades por el aumento de las ventas. En el cuadro 8.11 se muestra el análisis marginal de las diferentes alternativas de plazos en los créditos que otorga la empresa.

Si se otorgan créditos a los clientes con los estándares de crédito rígidos, las ventas sólo se harán al grupo de crédito de alta calidad. Sin embargo, como todas las ventas son a crédito, sólo estaría vendiendo \$500 000 y operando aproximadamente a sólo 71.42% de su producción, ya que la compañía tiene capacidad para un nivel de ventas de \$700 000. El resultado sería una UAI de \$-13 000, es decir, con pérdidas, este bajo nivel de utilidad se debe, al hecho de que la compañía tiene los mismos costos fijos de \$100 000, ya sea que opere al 71.42% o a toda capacidad.

Al cambiar los estándares de crédito para incluir las cuentas de buena calidad, podría aumentar sus ventas en \$150 000 y llegar a un nivel de \$650 000, con lo cual la empresa operaría con un nivel de aproximadamente el 92.85% de su capacidad. Sin embargo, otorgar créditos de esta manera a los clientes dará como resultado una mayor cobranza y mayores costos por cuentas incobrables (tal como se observa en el cuadro 8.9). El impacto tanto de ventas mayores como costos más eleva-

dos relacionados con la cantidad de créditos que se otorgan a los clientes se muestra en el cuadro 8.11 en términos de utilidades UAI de \$10 400. Éste es un aumento marginal en las utilidades de \$23 400, el cual ocurre porque la empresa está dispuesta a otorgar créditos que se traducen en cuentas de “buena” calidad de crédito, además de las calificadas como de “alta” calidad.

Los costos variables de ventas de la empresa son de 80% de las ventas, y comprenden los costos de los artículos vendidos. En esta forma, un aumento de \$150 000 en ventas da por resultado un aumento en la utilidad bruta de \$30 000, porque corresponde a un margen de utilidad de contribución de 20% ($\$150\,000 \times 0.20 = 30\,000$), el cual se usa para cubrir los costos fijos (gastos de administración y ventas) y los costos de cobranza y los costos de cuentas incobrables como resultado de vender a crédito con los plazos más flexibles.

Asimismo, los costos adicionales de cobranza de \$8 000 y las pérdidas en costos por cuentas incobrables \$11 600, ascienden en total a \$19 600 ($8\,000 + 11\,600 = 19\,600$), por lo que les corresponde un aumento marginal de utilidades \$23 400 aceptando cuentas de crédito, tanto de alta como de buena calidad.

El cuadro 8.11 también presenta las utilidades marginales asociadas con estándares de crédito aún más liberales. Si se decide conceder crédito al grupo de cuentas de baja calidad, habrá un aumento marginal en las utilidades de \$6 000. Un ampliación de ventas de \$650 000 a \$700 000 que da como resultado un aumento en la utilidad bruta de \$10 000 que se ocupan para pagar los aumentos en los costos de cobranza y de cuentas incobrables de \$23 600 que provienen de la diferencia de los costos de cobranza y costos de cuentas incobrables para el escenario de crédito de buena calidad y créditos de baja calidad (véanse los cuadros 8.9 y 8.11).

Las políticas de crédito más liberales también hacen que la inversión en las cuentas por cobrar aumente. Esa inversión se trata como se haría en una inversión en equipo nuevo o en otros activos fijos de la cual se requiere un rendimiento mínimo. En este caso corresponde un rendimiento de 20% antes de impuestos sobre cada una de sus decisiones de inversión en activos. Al aplicar esta tasa al aumento de la inversión marginal en las cuentas por cobrar para los distintos tipos de políticas de crédito, se obtienen los resultados como los que se observan en el cuadro 8.11, que se presenta el monto de cuentas por cobrar promedio (en base a los cálculos en el cuadro 8.9), para el caso de ventas a 30 días corresponde un importe de \$33 333.33, 45 días \$48 333.33, para 90 días \$58 333.33.

De esos importes que aumentan de inversión en el saldo de cuentas por cobrar requiere un rendimiento de 20% antes de impuestos sobre tales inversiones, los rendimientos marginales sobre las cuentas por cobrar para 45 días de plazo de ventas es de \$3 000.00 y para 90 días es de \$2 000.00.

Con estos datos se determina el beneficio marginal neto para cada uno de los cambios de normas que se usan para otorgar los créditos a los clientes; donde se resta al aumento marginal en la utilidad el rendimiento marginal requerido en la inversión en CXC, la empresa tendrá \$20 400 de beneficio marginal neto si vende tanto a las cuentas de alta y buena calidad. Si usa el crédito a las cuentas de baja calidad dará como resultado un beneficio marginal neto de \$4 000. Por lo que el análisis financiero de las diferentes normas para otorgar crédito a los clientes produce diferentes utilidades marginales (adicionales), en este caso la estrategia óptima para la administración de las cuentas por cobrar será vender a las cuentas de alta y buena calidad y, en consecuencia, operar aproximadamente a 92.85% de su capacidad.

CAPÍTULO 9

Títulos de crédito

-
- Los títulos de crédito son documentos que amparan una obligación adquirida, y que se usan en el caso de que un crédito no sea pagado, por ejemplo, puede ser un pagaré, en donde aparece la cantidad de dinero que se debe a la empresa, así como el plazo y el lugar donde debe pagarse, es parte de la ingeniería financiera usada en la administración del crédito.

Anónimo

Objetivos

Al finalizar el estudio de este capítulo el estudiante, lector, alumno participante:

1. Analizará los diferentes títulos de crédito.
2. Conocerá la definición, clasificación, naturaleza jurídica, funciones y requisitos de los títulos de crédito.
3. Será testigo de la evolución de los títulos de crédito.
4. Podrá diseñar las garantías para recuperar los créditos otorgados con los nuevos títulos de crédito que existen actualmente en el mercado financiero.

El uso de los títulos de crédito en el crédito y la cobranza

En la cobranza existen instrumentos que promueven y aseguran el crédito, ya que forman las herramientas básicas para sustentar el trabajo profesional en el otorgamiento de créditos y su cobro; ambas actividades representan la seguridad y el derecho del acreedor a recibir el pago del crédito otorgado.

Por ejemplo, el crédito comercial utiliza generalmente los títulos-valores como la letra de cambio por su versatilidad y conocimiento en el ámbito comercial; la tarjeta de crédito y el pagaré son utilizados en el sistema financiero como instrumentos de garantía en la concesión del crédito bancario, para operaciones de crédito a clientes y comerciantes, frecuentemente para aumentar su capital de trabajo, adquirir mercaderías o incrementar sus activos.

La versatilidad y uso de los títulos valores ayudan a facilitar la comercialización de bienes y servicios, ya que el titular del crédito, cuando ha recibido un título valor como garantía no tiene que notificar la transferencia del mismo al deudor.

Título valor

Es un documento que contiene un derecho patrimonial de carácter privado destinado a circular, y cumple con las formalidades establecida en la ley. Se usa como instrumento necesario para hacer valer el derecho literal y autónomo, contenido en dicho documento.

Otros instrumentos

Otros instrumentos utilizados por los bancos de entidades financieras es la carta fianza, el *leasing* o Arrendamiento Financiero y la Carta Factura. La Fianza Bancaria, como una modalidad de crédito especial, asume las características de los títulos de créditos. Igualmente, la factura conformada y el *factoring* como nuevas modalidades de instrumentos financieros.

Documentos tradicionales

Existen documentos muy conocidos en el ejercicio comercial como son las facturas, recibos, y contratos privados, que usualmente son considerados como instrumentos de crédito entre comerciantes y clientes.

Características de los títulos de crédito

Incorporación: un título de crédito es un documento que lleva incorporado un derecho, el cual va íntimamente unido al título y su ejercicio está condicionado por la exhibición del documento, al exhibir el título es cuando se puede ejercitar el derecho en él incorporado, y su razón de poseer el derecho es el hecho de poseer el título.

Legitimación: para ejercitar el derecho se legitima exhibiendo el título de crédito. La legitimación tiene dos aspectos: activo y pasivo. La activa consiste en la calidad que tiene el título de crédito de atribuir a su titular la propiedad, es decir, quien lo posee legalmente, tiene la facultad de exigir del obligado lo que en él se consigna. La pasiva consiste en que el deudor en el título de crédito cumple su obligación y por tanto se libera.

Literalidad: hace referencia a que el derecho se mide en el título por la letra del documento, por lo que explícitamente se encuentre en él consignado. Sin embargo, la literalidad puede ser contradicha por otro documento que en estricto sentido sea violado y que su jerarquía es mayor, por ejemplo, la general de títulos y operaciones de crédito.

Autonomía: se refiere al derecho que cada titular sucesivo va adquiriendo sobre el título y sobre los derechos en él incorporados, la expresión autonomía indica que cada persona que adquiere el documento obtiene un derecho propio, distinto del derecho que tenía o podría tener quien le transmitió el título.

Circulación: se refiere a que el título de crédito está destinado a transmitirse de una persona a otra.

Clasificación

Atendiendo a si son regidos por la ley

Son títulos innominados o atípicos y títulos nominados-típicos.

- *Títulos típicos* son los que se encuentran reglamentados en forma expresa en la ley, como la letra de cambio y el pagaré.
- Son *títulos innominados* aquellos que sin tener una reglamentación legal expresa han sido consagrados por los usos mercantiles.

Según su objeto

Es de acuerdo con el derecho incorporado en el título de crédito. Según este criterio se pueden clasificar los títulos en personales, obligacionales y reales:

1. *Títulos personales:* también llamados corporativos, objeto principal es atribuir a su tenedor una calidad personal de miembro en una sociedad. De tal calidad derivan derechos de diversas clases: políticos, patrimoniales, etcétera.
2. *Títulos obligacionales:* o títulos de crédito, que son aquellos cuyo objeto principal, es un derecho de crédito y, en consecuencia, atribuyen a su titular acción para exigir el pago de las obligaciones a cargo de los suscriptores.

3. *Títulos reales*: de tradición o representativos; son aquellos cuyo objeto principal consiste en un derecho real sobre la mercancía amparada por el título. Por esto se dice que representan mercancías.

Según su forma de creación

Según este criterio se pueden clasificar en títulos singulares y seriales o de masa. Títulos singulares son aquellos que son creados en cada acto de creación, como la letra de cambio, el pagaré, etc. Y títulos seriales son los que se elaboran en serie, como las acciones y las obligaciones de las empresas.

Según la sustantividad

Este criterio los divide en principales y accesorios. Los accesorios dependen de otro título de crédito principal, como el caso de los bonos de prenda del certificado de depósito.

Según su circulación

Según la manera de transmitirse los títulos de crédito se clasifican en:

1. *Títulos nominativos*: también llamados directos, aquellos que tienen una circulación restringida, porque designan a una persona como titular, y que para ser transmitidos, necesitan el endoso del titular y la cooperación del obligado en el título, que deberá llevar un registro de los títulos emitidos; y el emisor sólo reconocerá como titular a quien aparezca a la vez como tal, en el título mismo y en el registro que el emisor lleve.
2. *Títulos a la orden*: son títulos a la orden aquellos que, estando expedidos a favor de determinada persona, se transmiten por medio del endoso y de la entrega misma del documento. Puede ser que siendo el título a la orden por su naturaleza, algún tenedor desee que el título ya no sea transmitido por endoso y, entonces podrá, inscribir en el documento las cláusulas “no a la orden”, “no negociable”, u otra equivalente.
3. *Títulos al portador*: son aquellos que se transmiten cambiariamente por la sola tradición, y cuya simple tenencia produce el efecto de legitimar al poseedor.

Según su eficacia procesal

De acuerdo con este criterio los títulos pueden ser de eficacia procesal plena o limitada. En el primer caso está la letra de cambio y el cheque porque no necesitan hacer referencia a otro documento o a ningún acto externo para tener *eficacia procesal plena*, basta exhibirlos para que se consideren por sí mismos suficientes para el ejercicio de la acción en ellos consignada.

Cuando se trata de ejercitar los derechos de crédito relativos al cobro de dividendos de las acciones, habrá que exhibir el cupón y el acta de la asamblea que aprobó el pago de los dividendos. Por eso se dice que el cupón es un título de *eficacia procesal limitada* o incompleto, y para tener eficacia, necesita ser complementado con elementos extraños, extracartulares.

Según su función económica

Existen títulos de especulación y títulos de inversión. Quien va a exponer su dinero con objeto de obtener una ganancia, podrá exponerlo especulando o invirtiendo. Se especula con los títulos de crédito cuando su producto no es seguro, sino fluctuante, como en el caso de las acciones de sociedades anónimas, en que los precios de mercado son fluctuantes. Se *invierte* cuando se trata de tener un rendimiento seguro y con apropiada garantía, como ejemplo los bonos que pagan intereses.

Según el carácter del autor

Otra distinción se da entre los títulos creados por el Estado (a los que suelen llamarse *públicos*) y los creados por particulares (a los que se denominan *privados*).

Características de los títulos valor

La letra de cambio

Es un título de crédito que contiene la orden incondicional que una persona (girador) da a otra (girado), de pagar una suma de dinero a un beneficiario, en tiempo y lugar determinados, de acuerdo con el artículo 76 de la LGTOC.

En múltiples y variadas transacciones mercantiles, la letra de cambio se utiliza como se indica:

- Para efectuar pagos por conducto de una tercera persona.
- Para cobrar.
- Para hacer situaciones o remesas de fondos.

Personas que intervienen en la letra de cambio:

- El girador, o persona que suscribe el documento.
- El girado, a cuyo cargo se extiende el documento; esto es, la persona que deberá remunerarlo.
- El beneficiario, a quien se extiende el documento; es decir, el que debe cobrarlo.

También en la práctica suele llamarse a las tres personas con otros nombres, que son:

- Girador: librador, suscriptor.
- Beneficiario: tenedor, portador, cobrador.
- Girado: librado, pagador.

“**Letra de cambio:** promesas de pago que circulan entre comerciantes, comisionistas y bancos. Son la forma más antigua de papel moneda, y ocurren, esencialmente, hasta un año. Son, en efecto, papel moneda con respaldo no de oro, plata o de promesas gubernamentales, sino de productos

(los bienes de los comerciantes que las utilizan). Legalmente un título de crédito es el que contiene una orden incondicional emitida por una persona conocida como girador a otra llamado girado, para que pague cierta suma en determinada fecha (vista, tiempo vista, tiempo fecha, o día fijo) a una tercera persona llamada beneficiario. En la letra, firman el girador, el girado como aceptante (verticalmente) y también un aval. Se utiliza para garantizar el cumplimiento de una obligación simple sin explicación. También puede endosarse. En la letra no se pueden pactar intereses moratorios ni hacer la descripción de la operación que la originó.”¹

Naturaleza jurídica²

La naturaleza jurídica de la letra de cambio reside en ser un título de crédito. Tiene, por tanto, las mismas cualidades y características generales que la ley atribuye a los títulos de crédito y que en general son:

1. Es una cosa mercantil, de acuerdo con el artículo primero de la LGTOC (Ley de General de Títulos y Operaciones de Crédito).
2. Su emisión, expedición, endoso, aval o aceptación y las demás operaciones que en ella se consignan son actos de comercio conforme al mismo precepto.
3. Nace por declaración unilateral de voluntad y cada acto relativo a ella es, asimismo, una declaración de la misma naturaleza; por ejemplo, el endoso, el aval y la aceptación.
4. Las características generales de integración, incorporación, legitimación, literalidad, autonomía, abstracción y sustantividad perfilan la letra de cambio como un documento de gran sencillez y seguridad, con toda la eficacia y los privilegios que la ley en su artículo 5 otorga a los títulos de crédito, y expresa que son títulos de crédito los documentos necesarios para ejercitar el derecho literal que en ellos se consigna.
5. Los títulos de crédito son documentos a los que se les incorpora un derecho, en la mayoría de los casos pagar o cobrar una suma de dinero; la letra de cambio puede considerarse como un sustituto del dinero; sin embargo, como los demás, no constituye, en sí, un medio para solventar obligaciones de manera absoluta como si fuese dinero.

Definición propuesta por Vivante

“Título de crédito formal y completo que contiene la obligación de pagar, sin contraprestación, una cantidad determinada a su vencimiento y en lugar expresado.

Determinar la obligación de pagar o el derecho a exigir es el elemento esencial de la letra de cambio, que permite asemejarla al billete de banco, cuyo atributo como título de crédito, radica en la obligación de pagar o el derecho de exigir, pues el Banco de México se obliga a pagar al portador y a la vista una cantidad de pesos en efectivo que consigne un billete de banco.”³

¹ Barandiarán, Rafael, *Diccionario de términos financieros*, México, Trillas, 1996, p. 115.

² Con base en: Gómez Gordoa, José, *Títulos de crédito*, México, Porrúa, 1998, pp. 97-108.

³ Con base en: Gómez Gordoa, José, *Títulos de crédito*, México, Porrúa, 1998, pp. 97-108.

Requisitos

El artículo 76 de la LGTOC establece, en sus siete fracciones, los requisitos que debe contener la letra de cambio:

- La mención de ser letra de cambio, inserta en el texto del documento.
- La expresión del lugar y del día, mes y año, en que se suscribe.
- La orden incondicional al girado de pagar una suma determinada de dinero.
- El nombre del girado.
- El lugar y la época de pago.
- El nombre de la persona a quien ha de hacerse el pago.
- La firma del girador o de la persona que suscriba a su ruego o en su nombre.⁴

Fecha del vencimiento

El vencimiento comprende al día en que la letra debe ser pagada, existen cuatro tipos de vencimientos:

- **Letras giradas a día fijo:** vencen en el plazo establecido en la letra. Es la forma más usual de girar letras de cambio porque no hay incertidumbres en cuanto a determinar el momento de pago.
- **Letras libradas a la vista:** letra de cambio que se vuelve pagadera en cuanto acepta la parte obligada a pagar.
- **Letras giradas a un plazo desde la fecha:** vencen el día que se cumpla el plazo señalado. Son aquellas en donde se establece que el vencimiento se da en un tiempo contado a partir de la fecha de la letra.
- **Letras libradas a un plazo desde la vista:** su vencimiento se determinará a un plazo desde la fecha de la aceptación o, en su defecto, por la del protesto o declaración equivalente y, a falta de protesto, el último día para llevarlo a cabo. La letra de cambio que no lleve fecha se considerará, siempre frente al aceptante, que ha sido puesta el último día del plazo señalado para su presentación a la aceptación. La letra se paga en el tiempo que se fije en la letra, contado a partir de la fecha en que la letra sea vista por el girado.

Formas de girar la letra de cambio

A la propia orden (a la orden del girador)

Cuando un sujeto crea la letra de cambio a favor de él mismo. Una persona debe pagar al creador de la letra.

⁴ Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.

A cargo de tercera persona

Cuando un sujeto crea la letra de cambio para que la pague una persona determinada a favor de otra persona. Intervienen tres sujetos: 1) creador de la letra, 2) girado (el que debe pagar la letra), y 3) beneficiario (al que le deben pagar la letra).

A cargo del propio girador

Cuando un sujeto crea la letra de cambio para pagarla a otra persona.

Lugar de pago

La letra de cambio debe indicar el lugar en que se debe presentar la letra para pagar, pero si falta, la letra se pagará en el lugar designado junto al nombre del librado.

Generalmente, las letras se domicilian para su cobro en las instituciones bancarias por lo que el lugar de pago es por domiciliación bancaria en la mayoría de las veces.

El pago

El pago de la letra debe hacerse contra la entrega del documento. Es esto una consecuencia de la incorporación; pero no quiere esto decir que el pago hecho sin recoger la letra no sea válido; si no se presenta la letra podría negarse el pago como argumento de que al tenedor ya pagada la letra pretendiera volver a cobrarla.

Pago parcial

Si el tenedor está obligado a recibir un pago parcial de la letra; deberá retener la letra en su poder mientras no se le cubra íntegramente, registrará en el cuerpo de la misma los pagos parciales que reciba, y extenderá recibo por separado en cada caso.

Protesto

El protesto es un acto de naturaleza formal que sirve para demostrar de manera auténtica, que la letra de cambio fue presentada oportunamente para su aceptación o para su pago.

Se practica el protesto por medio de un funcionario que tenga fe pública y se levantará contra el girado, en caso de falta de aceptación; y en caso de protesto por falta de pago, contra el girado-aceptante o su avalista.

La falta de protesto es la pérdida de la acción cambiaria de la letra de cambio.

Usos de la letra de cambio en las operaciones de crédito

La letra sirve para respaldar operaciones comerciales de crédito de venta a plazos, o como garantía en operaciones a corto plazo. Asimismo, la letra puede endosarse porque constituye un documento circulante, y financiarse porque es aceptada en el sistema bancario y financiero como instrumento de cobranza.

Pagaré

Es un título de crédito que contiene la promesa incondicional del suscriptor de pagar una suma de dinero en lugar y época determinados a la orden del portador.

Requisitos del pagaré

La Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, artículo 170 exige que el pagaré contenga los siguientes requisitos:

- **Mención de ser pagaré.** Este título posee carácter formal.
- **Promesa incondicional de pagar una suma de dinero.** El pagaré facilita una suma de dinero y contiene una promesa de pago, la cual debe ser incondicional.
- **Nombre de la persona a quien ha de hacerse el pago.** Este requisito hace del pagaré un título esencialmente nominativo; la persona en cuyo favor se expide el pagaré recibe el nombre de beneficiario.
- **Época y lugar de pago.** El pagaré puede expedirse a la vista, en cierto tiempo y fecha. Si el pagaré no lo menciona se considera pagadero a la vista. Cuando no se indica el lugar de pago, se tiene como tal el domicilio del suscriptor del título.
- **Fecha y lugar en que se suscribe el documento.**
- **Firma del suscriptor que firme a su ruego o en su nombre.**⁵

“**Pagaré:** contiene la promesa incondicional, de pagar al tenedor una suma de dinero en un lugar y fecha determinados. Puede haber un ‘avalista’, si es que existe garantía colateral y se podrá endosar. Únicamente intervienen dos personas (suscriptor y tenedor); se pueden pactar intereses moratorios y se describirá el tipo de transacción motivo del documento, así como una fecha de vencimiento (a la vista, a fecha fija, a días vista y a plazo). Normalmente se establece a un año o más.”⁶

Uso de los pagarés

Es un título valor de crédito indicado para documentar obligaciones directas en efectivo entre un acreedor y un deudor, siendo éste el que suscribe el pagaré a favor del primero, es decir, que en dicho documento se pactan las condiciones que dan origen al crédito, incluyendo en ella la garantía

⁵ Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.

⁶ Barandiarán Rafael, *op. cit.*, p. 137.

colateral con que afianza la obligación, dándole cierta ventaja sobre la letra en cuanto a minimizar el riesgo sobre un crédito pactado porque está obligado a señalar la causal y la garantía como indicaciones facultativas.

El pagaré se usa casi siempre en el crédito bancario. En otros rubros no se encuentra tan extendido como en las cuentas corrientes. En negocios al menudeo es poco usual que el comerciante solicite u obtenga un pagaré del comprador. El cliente cumple su cuenta mediante cheques o en efectivo, al terminar cada periodo de crédito. Incluso en transacciones entre fabricantes, mayoristas y menudistas, los pagarés se emplean muy poco en comparación con el uso (tan generalizado) de las cuentas corrientes. Los préstamos personales de dinero, sin embargo, se extienden casi siempre sobre las bases de un pagaré especial el cual estipula las condiciones del pago a plazos.

Cuando un comprador no constituye un riesgo crediticio favorable, puede dar al vendedor un pagaré que sea garantizado por alguien que sí lo sea. En cada caso, el crédito es extendido sobre la base del pagaré avalado. Esta situación surge frecuentemente cuando el comprador es una sociedad financiera de pocos recursos, pero que tiene un accionista que es rico. El vendedor aceptará un pagaré de la compañía si es endosado por el funcionario o accionista que sea responsable.

Aval

Con la existencia del aval se garantiza (al menos parcialmente) parte del pago del pagaré. La persona que se obliga a garantizar el pago se llama avalista; aquella a quien se presta el aval recibirá el nombre de avalado (suscriptor).

El avalista se convierte en deudor solidario junto con el avalado (suscriptor) y su obligación es válida.

El pago

El pago debe hacerse contra la entrega del pagaré. El pagaré es independiente del acto de comercio de que deriva, basta su presentación para exigir su pago, incluso en el caso de que se haya efectuado ya el pago correspondiente pero no se hubiera recogido el pagaré; en este caso, la persona que tratara de hacer el cobro del pagaré dos veces estaría incurriendo en delito penal.

Si el pagaré vence a la vista, deberá presentarse para su pago dentro de un término de seis meses a contar de la fecha de suscripción, según artículo 172 de la LGTOC.

La acción cambiaria

Es la acción ejecutiva derivada del pagaré, la acción cambiaria es directa o de regreso. Será directa contra el suscriptor y sus avalistas, y de regreso, contra todos los demás obligados del documento.

- **Contenido de la acción cambiaria:** el tomador puede reclamar el importe del pagaré; los intereses moratorios al tipo legal, desde el día del vencimiento; los gastos de protesto y de los demás gastos legítimos; también el premio de cambio entre la plaza en que debería haberse pagado el documento y la plaza en que se lo haga efectivo, más los gastos de situación.

- **Ejercicio de la acción cambiaria:** el tomador del pagaré puede exigir el pago de cualquiera de los obligados o de todos a la vez.

Principales diferencias entre la letra de cambio y el pagaré

Las diferencias principales entre los documentos se encuentran en los elementos personales y el contenido básico de cada uno de los títulos.

- **Elementos personales:** en la letra de cambio los elementos personales son el girador, el girado y el tomador o beneficiario; en el pagaré son dos: el suscriptor y el tomador o tenedor. El suscriptor equivale al aceptante en una letra de cambio.
- **Contenido:** la letra de cambio es concretamente una orden de pago, mientras que el pagaré es una promesa de pago.

Ventajas de un pagaré

1. Es evidencia de la deuda.
2. Establece definitivamente la cantidad que el comprador adeuda al vendedor y evita mayores discusiones sobre la fecha de pago o descuentos al cliente.
3. Asegura el pago puntual. Un deudor puede frecuentemente ser negligente para pagar cuentas corrientes el día de su vencimiento, pero un deudor que desea mantener su crédito establecido hará todo lo posible por cubrir el pagaré a su vencimiento.
4. Un pagaré es más fácilmente transferible que una cuenta corriente. El poseedor del pagaré puede endosarlo a su banco y a reunir fondos.⁷

Desventajas del pagaré

Las principales desventajas de un pagaré son que en muchos negocios hay una suposición general de que los pagarés son exigidos únicamente a riesgos crediticios deficientes. En ocasiones, un vendedor que exige a sus clientes un pagaré, los ofende y además pierde lo que le adeudaban.

Si los pagarés se transfieren sufren un descuento. Los pagarés rara vez son apreciados a su valor neto, aun cuando su tipo de interés esté sobre el que prevalece en el mercado. Éste es un inconveniente en comparación con el pago en efectivo de los plazos de las cuentas corrientes; pero no lo es en comparación con otros títulos de crédito escritos.⁸

⁷ Ettinger, Richard P. y Golieb, David E., *Créditos y cobranzas*, México, Grupo Editorial Patria, 2009, pp. 68-70.

⁸ *Idem*.

Definición de pagaré según LGTOC:

Título de crédito en virtud del cual una persona, llamada suscriptor, promete y se obliga a pagar a otra, llamada beneficiario, una suma de dinero en un plazo determinado, con un interés o rendimiento.

Naturaleza jurídica

El pagaré es un título de crédito, toda vez que reúne sus características generales, como son la integración, la incorporación, la legitimación, la literalidad, la autonomía, la abstracción y la sustantividad. Es decir, cumple con los requisitos del artículo 5 de la LGTOC, como documento necesario para ejercitar el derecho literal que en él se consigna. Consecuentemente, está destinado a circular; es un documento o título nominativo, nunca al portador y, por tanto, de acuerdo con la ley de su circulación, se transmite a través de endosos.

Utilización⁹

Los pagarés pueden ser prendarios, es decir, pueden ser utilizados para garantizar una obligación principal que esté contenida en el propio pagaré. El suscriptor da en garantía determinados bienes muebles.

El pagaré tiene un empleo muy importante en la vida mercantil, ya que sustituye, en muchas operaciones, a la letra de cambio y se utiliza prácticamente en todas las operaciones de préstamo aun cuando en la práctica se emplea la letra de cambio como el instrumento que documenta las compraventas a plazo, que no manera exclusiva sino preferente.

Todos los comerciantes que venden sus productos a plazos, operan mediante letras de cambio las cuales serán descontadas en instituciones bancarias, con la ventaja de que se poseen las firmas del beneficiario que endosa a la institución de crédito, del aceptante y del girador; en cambio, en el pagaré hay simplemente una obligación o promesa de pago de un monto que normalmente deriva de una operación de préstamo.

El cheque

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

Requisitos

“Para que se puedan expedir cheques son indispensables ciertos requisitos:

⁹ Con base en: Gómez Gordoa, José, *op. cit.*, pp. 183-189.

- Tener fondos disponibles en poder de la institución de crédito, y que la institución haya autorizado al librador para expedir cheques a cargo de ella.
- Mención de ser cheque. Insistimos en el carácter formalista que la ley da a los títulos de crédito; el documento debe contener la palabra cheque en su texto, lo cual evita confusiones.
- Lugar y fecha en que se expide. Si en el cheque no hay indicación especial, se considera como lugar de expedición el indicado junto al nombre del librador; si se indican varios lugares, se entiende el designado en primer término y los demás se tienen por no puestos; si no hay indicación del lugar, se considera expedido en el domicilio del librador.
- Orden incondicional de pagar una suma determinada de dinero. El cheque lleva una orden de pago que es incondicional, y el contenido del título es dinero. En el cheque no puede haber una estipulación de intereses ni cláusula penal.
- Nombre del librado. El librado es una institución de crédito.
- Lugar de pago. Si no hay indicación especial, se considera como lugar de pago el que aparezca junto al nombre del librado.
- Firma del librador. El librador es la persona que expide el cheque, es decir, quien ordena el pago a la institución de crédito. Si el librador no sabe o no puede escribir, firmará a su ruego otra persona.
- Beneficiario. La persona en cuyo favor se expide el cheque. El cheque puede ser nominativo o al portador. El cheque en que no se indique a favor de quién se expide, se considera al portador.”¹⁰

“**Cheque:** Es un escrito que, bajo la forma de un mandato de pago, sirve al librador para efectuar en provecho propio o de un tercero la retirada parcial o total de los fondos disponibles, de acuerdo con el crédito de su cuenta en poder del librador. El código de comercio español en su artículo 534 dice: ‘Es un documento que permita al librado retirar, en su provecho o en el de un tercero, todos o parte de los fondos que tiene disponibles en poder del librador’.”¹¹

La más importante y generalizada orden de pago. Es orden escrita girada contra un banco por un librador, solicitándole el pago de una suma determinada de dinero a la orden de alguna persona o sociedad, nombrada en el cheque. Su conveniencia le ha hecho el medio principal de pago —es usado en nueve décimas del volumen de pagos en dólares actualmente en Estados Unidos. El dinero es utilizado por la mayoría de la gente, solamente para el pago de pequeñas cantidades; los cheques se emplean casi exclusivamente para la destinación de cantidades más grandes. Inclusive los pequeños consumidores utilizan ampliamente los cheques en la actualidad. En los negocios, los cheques se usan casi exclusivamente para hacer asignaciones.

Un cheque es un título negociable y fácilmente transferible. Es una orden para que pague el banco, pero si éste rehúsa pagarlo porque quien lo expide no tiene suficientes fondos o por otras razones, el cheque se constituye en promesa directa del que lo libra.”¹²

¹⁰ Mercado H., Salvador, *op. cit.*, pp. 140-142.

¹¹ Barandiarán, Rafael, *op. cit.*, pp. 41.

¹² Ettinger y Golieb, *op. cit.*, pp. 71 y 72.

Definición

Es un título de crédito, en virtud del cual una persona llamada librador da una orden incondicional de pago a una institución de banca múltiple, para que pague una suma determinada de dinero a la vista del beneficiario, la cual puede ser cierta persona o el portador de ese título de crédito.

Deben tenerse en cuenta dos aspectos del cheque:

1. Es indispensable que haya previamente un contrato de depósito bancario, considerado operación de crédito por la LGTOC.
2. De dicho contrato surgen, por una parte, la facultad del depositante de entregar a su arbitrio sumas de dinero en depósito a la institución de crédito elegida y, por otra, la obligación de esa institución de guardar y custodiar las sumas de dinero y devolverlas al depositante en el momento en que éste lo requiera, mediante la expedición de cheques, para lo cual entrega los talonarios de cheques para que el depositante los libre a quien considere conveniente.

El cheque es el título de crédito que más se parece al billete del banco y por su propia naturaleza, siempre es un título de crédito a la vista.

El circulante monetario es el volumen de dinero de curso legal que existe en un país, pero si los particulares, las empresas o el propio gobierno emiten cheques a cargo de instituciones bancarias, por depósitos que tengan hechos, el cheque es un representante del dinero existente en las cajas de los bancos; el cheque no es más que un instrumento de movilización de dichos depósitos, conservados en las cajas de la institución bancaria.

La institución bancaria que interviene como depositaria y pagadora de cheques ejerce una función vital en la vida jurídica de ese instrumento de pago, y operativa porque es la que resguarda los recursos monetarios y además realiza los pagos ordenados por el librador del cheque.

Funciones

El cheque tiene como función primordial la de servir como instrumento para que el depositante retire de la institución de crédito los fondos depositados.

El cheque es un título de crédito autónomo, abstracto, con las mismas características que los demás; entonces, si el beneficiario lo endosa a otra persona y pasa de mano en mano, cumpliendo fines o propósitos de circulación, seguirá siendo un instrumento de pago.

Requisitos

El artículo 176 de la LGTOC menciona los siguientes requisitos:

1. La mención de ser cheque en el texto del documento.
2. El lugar y la fecha en que se expide.
3. La orden incondicional de pagar una suma determinada de dinero.
4. El nombre del librado.

5. El lugar del pago.
6. La firma del librador.

Formas especiales de cheques

El cheque puede ser de varias formas: nominativo, a la orden, al portador. En el nominativo sólo lo puede cobrar la persona que indica el cheque; a la orden, sólo puede ser cobrado por el beneficiario indicado; y el cheque al portador puede ser cobrado por cualquier persona que lo porte.

También existen los siguientes tipos de cheques:

- a) **Cheque cruzado:** es el cheque donde el librador o cualquier tenedor cruza con dos líneas paralelas trazadas en el anverso, con el objeto de que no pueda ser cobrado en la institución librada más que por una institución de crédito, lo cual se hace para seguir el destino al dinero pagado.
- b) **Cheque para abono en cuenta:** de acuerdo con el artículo 198, se impide que un cheque sea pagado en efectivo ante el temor de que se entregue para que gestione el cobro a una persona a quien no se tiene suficiente confianza; en tal situación se endosa el cheque a una institución, insertando en aquél la anotación “para abono en cuenta” y, generalmente, se usa la cuenta de un banco.
- c) **Cheque certificado:** previsto y regulado por los artículos 199 y 207 de la LGTOC, es aquel en que se hace constar que el banco tiene suficientes fondos para pagar el cheque.
- d) **Cheque de caja:** es un cheque expedido por una institución de crédito a sus propias dependencias.
- e) **Cheques de viajero:** los cheques de viajero son expedidos por el librador a su propio cargo, y pagadero por su establecimiento principal o por las sucursales o los corresponsales que tenga en la República o en el extranjero. Los cheques de viajero pueden ser puestos en circulación por el librador, o por sus sucursales o corresponsales autorizados por él al efecto.

Bono de prenda y certificados de depósito

“Bono de prenda de almacenadora: título de crédito en el cual se señala la constitución de un crédito prendario sobre las mercancías o bienes indicados en un certificado de depósito de almacenadora.”¹³

Certificado de depósito y bono de prenda¹⁴

El certificado de depósito y el bono de prenda son títulos de crédito que emiten los Almacenes Generales de Depósito.¹⁵

¹³ Barandiarán, Rafael, *op. cit.*, p. 31.

¹⁴ Elaborado con base en: Mercado H., Salvador, *op. cit.*, pp. 117-120

¹⁵ Los Almacenes Generales de depósito son organizaciones auxiliares de crédito que tienen como objetivo la conservación de bienes y mercancías.

- a) **Certificados de depósito:** acredita la propiedad de mercancías o bienes depositados en el almacén que emite el título.
- b) **Bono de prenda:** comprueba la constitución de un crédito prendario sobre los bienes indicados en el certificado de depósito correspondiente. El agricultor, industrial o comerciante, que carecen de locales comerciales para la guarda y conservación de sus productos, mercancías o bienes tienen la posibilidad de depositar en un Almacén General de Depósito.

Cuando se transmiten juntos el certificado de depósito y el bono de prenda, se traslada la propiedad de la mercancía libre de gravamen: cuando se separa en un bono de prenda, y se entrega a la persona de la que se tiene el crédito, eso significa que se ha constituido un crédito con garantía prendaria de la mercancía amparada por el certificado de depósito relativo; la transmisión del certificado de depósito sin el bono de prenda implica la cesión de la propiedad de la mercancía depositada, pero el gravamen consiste en que la mercancía está garantizando el pago del bono de la prenda.

Uso de los certificados de depósito de mercancías

El tenedor del certificado puede vender la mercancía, sin que sea necesario entregarla materialmente al comprador pues basta hacerle entrega del certificado.

Este instrumento es frecuentemente utilizado por las empresas industriales, agropecuarias y ganaderas más que por las comerciales o las de servicios, porque tienen mayor ventaja para obtener créditos utilizando como garantía sus productos terminados.

Sin embargo, el comerciante mayorista también puede dejar en depósito sus mercaderías que son de venta estacional y que no necesariamente los necesita, sino hasta una nueva campaña de ventas y con los certificados de depósito obtener créditos.

Requisitos del certificado de depósito y del bono de prenda

Estos dos títulos de acuerdo con el artículo 231 de LGTOC deben contener los siguientes requisitos:

1. La mención de ser certificado de depósito y bono de prenda, respectivamente.
2. La designación y la firma del almacén que los expide.
3. El lugar del depósito.
4. La fecha de expedición del título.
5. El número de orden debe ser igual para el certificado de depósito y para el bono de prenda. Si se expiden bonos de prenda múltiples, todos los bonos llevan el mismo número del certificado de depósito al cual corresponden; además cada bono debe llevar un número progresivo.
6. La mención de haber sido constituida en depósito, con designación individual o genérica de las mercancías.
7. La especificación de las mercancías o bienes depositados, con mención de su naturaleza, calidad y cantidad y demás circunstancias que sirvan para su identificación.

8. El plazo señalado para el depósito.
9. El nombre del depositante. El certificado de depósito y el bono de prenda deben expedirse a favor del depositante o de un tercero, es decir, que son títulos nominativos.
10. La mención de que los bienes de depósito están sujetos al pago de derechos, impuestos o responsabilidades fiscales, y la nota de liquidación de esos derechos cuando sea requisito previo para la constitución del depósito.
11. La mención de que los bienes están asegurados y el importe del seguro en su caso.
12. La mención de los adeudos o de las tarifas a favor del almacén. Estos adeudos se originan en los servicios que el almacén presta al dueño de la mercancía; y que principalmente son: almacenaje, maniobras de entrada y salida, pesaje, envasada, embarque y desembarque, fumigación y refrigeración.

Además de los anteriores, el bono de prenda debe contener de acuerdo al artículo 232 LGTOC los siguientes requisitos:

1. El nombre del tomador del bono.
2. El importe del crédito que el bono representa.
3. El tipo de interés pactado.
4. La fecha del vencimiento que no puede ser posterior a la fecha en la que concluye el depósito.
5. La firma del tenedor del certificado de depósito que negocia el bono por primera vez.
6. La mención, suscrita por el almacén o por la institución de crédito que intervenga en la primera negociación del bono. Debe haberse hecho la anotación respectiva en el certificado de depósito.

Naturaleza jurídica

El tenedor de un certificado de depósito que tenga en su poder su anexo formulario del bono de prenda, puede usarlo obteniendo contra su entrega una suma de dinero en calidad de préstamo, con garantía prendaria de la mercancía amparada por el certificado de depósito correspondiente.

Cuando el bono de prenda carece del certificado de depósito, es un título de crédito destinado a circular, por su propia naturaleza, como garantía prendaria de los bienes amparados por el certificado de depósito. Si las mercancías depositadas, están individualmente designadas, el almacén sólo acompañará con el certificado de depósito, un solo formulario de bono de prenda; por ejemplo, una máquina o un automóvil. Si la mercancía es genérica se pueden expedir múltiples bonos de prenda.

Si el certificado de depósito se expide como no negociable, el almacén no expedirá bono de prenda alguno. Artículo 230 de LGTOC.

Funcionamiento del bono de prenda

Cuando el tenedor de un certificado de depósito, con sus bonos de prenda anexos, desea obtener uno o varios créditos, podrá negociarlos con una o varias personas, entregándolos a sus acreedores.

El bono de prenda sólo podrá ser negociado por primera vez, sin el certificado de depósito, con intervención del almacén respectivo. El bono de prenda que no ha sido pagado en tiempo deberá ser protestado, a más tardar, el segundo día hábil posterior al vencimiento, y se efectuará en el almacén respectivo, pues como el certificado de depósito es susceptible de circular, el tenedor del bono de prenda no está en posibilidad de conocer quién es, en el momento del vencimiento, su tenedor obligado.

Arrendamiento

“Es el contrato realizado para la utilización de un bien inmueble; también suele mencionarse los llamados arriendos de alquiler, que concierne a las casas habitables y, eventualmente, a los bienes muebles.”¹⁶

“La Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito (LGOAAC) define el arrendamiento financiero como:

La arrendadora financiera se obliga a adquirir determinados bienes y a conceder su uso o goce temporal, a plazo forzoso, a una persona física o moral, quien se obliga a pagar como contraprestación una cantidad de dinero determinada, que se liquidará en pagos parciales, según se convenga, y que cubra el valor de adquisición de los bienes, las cargas financieras y los demás accesorios, así como adoptar al vencimiento del contrato alguna de las opciones terminales a que se refiere el artículo 27 de esta ley (art. 25, LGOAAC).”¹⁷

Elementos personales: derechos, obligaciones y responsabilidades del contrato

De acuerdo con el artículo 25 de la LGOAAC el contrato de arrendamiento financiero suele ajustarse a las siguientes etapas y cláusulas forzosas:

- El empresario comercial o el particular, interesados en vender y usar un bien mueble, se dirigen a una empresa, la arrendadora, la cual, una vez que elabora los estudios financieros respectivos, lo compra con el único fin de permitir su uso al futuro arrendatario.
- Se celebra el contrato de arrendamiento, en cuyos términos la arrendadora sitúa el bien a disposición del arrendatario para que lo utilice y en su caso, lo disfrute, tal como se estipula en cualquier contrato de arrendamiento, si bien, con la inclusión de un segundo contrato, que es la promesa unilateral de venta que, a favor del arrendatario, formula la propietaria-arrendadora del bien.
- Se estipula también que, transcurrido el plazo forzoso del arrendamiento, el arrendatario tendrá ante sí tres alternativas, según artículo 27 LGOAAC:
 - a) La compra del bien, mediante el pago de una suma de ordinario reducida, pues las rentas pagadas se computan a cuenta del precio.

¹⁶ Barandiarán, Rafael, *op. cit.*, p. 21.

¹⁷ Díaz Bravo, Arturo, *op. cit.*, pp. 139-140

- b) La prórroga del arrendamiento, en cuyo caso el importe de las nuevas rentas se reduce considerablemente respecto de las anteriores por la razón ya mencionada, y al vencer la prórroga volverán a presentarse estas tres alternativas;
- c) La devolución del bien a la arrendadora, para que proceda a su venta y posterior reparto del precio entre ambos.

Aunque la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) puede autorizar otras alternativas, mediante reglas de carácter general (art. 27, LGOAAC), conviene precisar que esta forma de operar no es exclusiva de las arrendadoras financieras.

También resulta aconsejable el referirse a los atributos que, desde los puntos de vista económico y operativo, distinguen este contrato del de arrendamiento puro o tradicional, entre los cuales se encuentran:

1. El futuro arrendatario elige libremente el bien cuyo uso desea; hasta ahora en México sólo se opera a ciertos activos, pero es posible que la operación recaiga en inmuebles y aún en intangibles o meros derechos, como marcas y patentes.
2. Aunque nada impide que el propio fabricante o distribuidor, salvo pactos comerciales de otra índole, como agencias, representaciones, distribuciones exclusivas, etc., conceda el uso al interesado mediante el contrato de arrendamiento, los proveedores encuentran mayores ventajas en operar de contado, y es ahí donde aparece el primer punto a favor de las empresas arrendadoras, que en esa forma adquieren y pagan el bien, y de ese modo propician al proveedor un mayor flujo de efectivo y las arrendadoras obtienen activos a precios más baratos que si los adquieren a crédito, comúnmente el precio de un activo es más bajo si adquiere en precio de contado.
3. Por su parte, resulta atractivo para el futuro arrendatario tomar en arrendamiento, y no adquirir en propiedad los activos, pues dispondrá de ellos durante su vida útil, transcurrida la cual podrá devolverla a su propietario, o bien, exigir la prórroga del arrendamiento, si encuentra que todavía puede proporcionarle alguna utilidad, pero quizá le convenga adquirirla en propiedad, para fines fiscales, de reventa o para aprovechar ciertas piezas, etc.; paga el precio en un mediano y largo plazo, condiciones pocas veces concedidas por un fabricante o proveedor directo; no grava su capacidad de endeudamiento crediticio, pues la operación se celebra, usualmente, sin garantías reales.
4. Una vez adquirido el activo por la empresa, se celebra el contrato respectivo de arrendamiento; puede suponerse que la duración se estipula por un plazo igual a la vida útil estimada del objeto arrendado, y el importe de las rentas —generalmente en periodos mensuales— se determinan por la suma del precio de adquisición, la utilidad de la arrendadora en la operación, los intereses sobre la cantidad que la arrendadora pagó al proveedor como precio, y los impuestos repercutibles en el arrendatario; el total se divide entre el número de pagos periódicos que se recibirán como pago de rentas, de manera que en los contratos suele precisarse este aspecto, que el mismo artículo 25 de LGOAAC faculta al arrendador al fijar el precio de la mensualidad.
5. Vencido el plazo forzoso, el arrendatario puede escoger, a su conveniencia fiscal, técnica, operativa y financiera, cualquiera de las tres posibilidades existentes: prórroga, compra o venta, según artículo 27 de la LGOAAC.
6. Ahora bien, ante cualquier incumplimiento del arrendatario, la arrendadora está facultada para obtener judicialmente la posesión de los bienes objeto del contrato de arrendamiento, con capacidad para darlos en arrendamiento financiero a otras personas, según el artículo 27 LGOAAC.

Arrendadora financiera

En el caso de la celebración de contratos de arrendamiento financiero, en su operación habitual, lucrativa y profesional sólo puede ser efectuada por las organizaciones auxiliares del crédito conocidas, precisamente, como arrendadoras financieras, mismas que para tal efecto precisan autorización de la SHCP según artículos 5 y 24 de la LGOAAC.

Por supuesto, estas arrendadoras deben ajustarse, a los preceptos de la misma LGOAAC.

Referente a las arrendadoras financieras, también debe observar los siguientes aspectos en el desarrollo de sus operaciones:

- En la determinación del plazo forzoso de los contratos debe considerar sus propias condiciones de liquidez, y costos pagados por los financiamientos que empleen para la adquisición de los bienes.
- Los contratos deben establecerse por escrito y ratificarse ante notario, corredor o cualquier otro fedatario público y, además, es recomendable inscribirse en el Registro Público de Comercio, sin perjuicio de hacerlo en otros registros de conformidad con las leyes respectivas.
- Lograr que generalmente el arrendatario acepte el compromiso de conservar los bienes en un estado tal que le permita el uso normal, darles el mantenimiento necesario, efectuar por su cuenta las reparaciones que requieren, en la inteligencia de que las piezas de repuesto, implementos y demás elementos incorporados, formarán parte de los bienes y, para ello debe incluirse en las cláusulas del contrato.
- Estipularle y dar a conocer a la arrendataria que debe servirse de los bienes solamente en la forma que les sea propia; en caso contrario será responsable de los daños que sufran por darles otro uso, y también por los derivados de su culpa o negligencia, tal como lo establece el art. 29 de la LGOAAC.
- En cuanto a las arrendadoras, no son responsables de los errores u omisiones en la descripción de los bienes objeto del arrendamiento mencionados en la petición u orden de compra en el caso de que al arrendataria sea la que realice la selección del proveedor, según art. 30 de la LGOAAC.
- Salvo que se haya pactado en otro sentido, los riesgos del mueble, así como los vicios o defectos ocultos, son responsabilidad de la arrendataria, incluso cuando las pérdidas o daños deriven de caso fortuito o de fuerza mayor (art. 31, LGOAAC). En consecuencia, la propia arrendataria tiene obligación de realizar todos los actos necesarios para proteger los bienes y para perseguir a quienes atenten, de cualquier manera, en contra de los activos (motivo del arrendamiento), así como de informar de inmediato a la arrendadora acerca del estado específico en que se encuentren, a efecto de que ésta pueda usar todas las medidas y ejercitar todas defensas de los bienes, en el caso de que la arrendataria no pueda hacerlo (art. 32, LGOAAC).
- En los contratos deberá pactarse la obligación de contratar un seguro u otra garantía que cubra, por lo menos, los riesgos de construcción, transporte, recepción e instalación de los bienes en arrendamiento, así como los daños o pérdidas que puedan afectarlo, y también las responsabilidades civiles y profesionales derivadas de su uso o explotación; donde deberá consignarse a la arrendadora financiera como beneficiaria preferente (art. 34, LGOAAC).

- De acuerdo con la LGOAAC, si la arrendataria no contratare oportunamente las citadas garantías, podrá hacerlo la arrendadora, sin perjuicio de que la omisión, por parte de la primera, origine la rescisión del contrato de arrendamiento. En todo caso, las primas y gastos que ocasionen las garantías serán pagadas por la arrendataria (art. 35, LGOAAC).

Opciones terminales

Al concluir el plazo de vencimiento del contrato, y una vez que se hayan cumplido todas las obligaciones, según art. 27 de la LGOAAC, la arrendataria deberá optar por alguna de las siguientes opciones:

1. La compra de los bienes a un precio inferior a su valor de adquisición que quedará fijado en el contrato; en caso contrario, el precio deberá ser menor al valor de mercado a la fecha de compra, conforme a las bases que se establezcan en el contrato.
2. La prórroga del plazo para continuar con el uso o goce temporal, mediante el pago de una renta inferior a los pagos periódicos, conforme a las bases que se establezcan en el contrato.
3. La participación junto con la arrendadora financiera, en el precio de la venta de los bienes a un tercero, en las proporciones y términos que se convengan en el contrato.

Sin embargo, la SHCP está facultada para autorizar otras opciones terminales, mediante reglas de carácter general.

Es caso de que la arrendataria se faculte para adoptar la opción terminal, una vez finalizado el plazo obligatorio, deberá notificar por escrito a la arrendadora, por lo menos con un mes de anticipación al vencimiento del contrato, cuál será la opción terminal elegida; de no hacerlo oportunamente, responderá de los daños y perjuicios que con ello cause a la arrendadora, sin perjuicio de lo que sobre el particular se estipule en el contrato (art. 27, LGOAAC).

En caso de incumplimiento por parte del arrendatario de las obligaciones a su cargo, la arrendadora está facultada para pedir judicialmente la posesión de los bienes sujetos a arrendamiento estipulados en el contrato, de lo cual el juez debe decretar, con el derecho de otorgar respecto de ellos a un nuevo arrendamiento financiero a terceros, si las circunstancias lo permiten (art. 33 de la LGOAAC).

Factoraje financiero

“Es un contrato por el cual una entidad financiera se obliga frente a una empresa a adquirir todas sus cuentas por cobrar que se originen normalmente y de una manera constante en su negocio por la venta de productos durante un periodo expresamente convenido, pudiendo reservar la facultad de seleccionar estas cuentas y abonar por ellas un precio fijado, mediante una proporción establecida sobre sus importes, y a prestar determinados servicios, por lo cual los riesgos del cobro quedan a cargo de la institución financiera.

La operación de factoraje se formaliza mediante el contrato entre el factor (entidad financiera que presta el servicio) y el cliente o factoreado, quien es la persona física o moral que demanda el servicio.”¹⁸

“Ventajas de factoraje

- Certeza en la cobrabilidad del crédito.
- Consolidación de la estructura financiera de la empresa.
- Afianzamiento de la estructura patrimonial.
- Mayor libertad en la selección de proveedores.
- Disminución de costos operativos.¹⁹

“Es el contrato financiero donde se estipula que la empresa de factoraje recibe la cesión de derechos de crédito a favor de una compañía cedente, la cual recibe un financiamiento de corto plazo o anticipo sobre dichos derechos (facturas y recibos por cobrar) de crédito.

En esta operación interviene: la empresa de *factoring*, la compañía cedente que recibe los recursos, y el deudor que puede ejercer sobre ellos un recurso de cobranza de corto plazo.”²⁰

Antecedentes históricos del factoraje²¹

Salvador Mercado describe que los fabricantes ingleses nombraban factores en Estados Unidos 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.

Más tarde, los fabricantes ingleses enseñaron a sus agentes (*factors*) a solicitar anticipos sobre la mercancía que tenían en su poder y sobre las cuentas por cobrar. La industria textil se desarrolló en Estados Unidos y entonces los productores, que necesitaban el financiamiento más que los ingleses, naturalmente se dirigieron a estos agentes para que los auxiliaran.

Evolución del mercado

Al mismo tiempo que se inició el desarrollo de la industria textil en Estados Unidos, los fabricantes estadounidenses se dirigieron a los *factors* ingleses en demanda de financiamiento, entregándoles sus cuentas por cobrar en garantía de los préstamos o anticipos. Fue así como nació la institución jurídica conocida como *factoring*, típica operación de crédito, que he traducido como factoraje.

¹⁸ Mercado H., Salvador, *op cit.*, pp. 481-483.

¹⁹ Mercado H., Salvador, *op cit.*, p. 483.

²⁰ Barandiarán, Rafael, *op cit.*, p. 84.

²¹ Así fue como nació en Estados Unidos el negocio conocido como *factoring* que se traduce como factoraje; es por ello que, vulgarmente se conoce como factoría al establecimiento encargado de la operación de crédito *factoring*, y he preferido traducirla como contrato de factoraje, con objeto de establecer una distinción entre ambos.

Las funciones del factor en EUA eran aquéllas de un agente de ventas propiamente dicho, ya que recibía las mercancías en consignación, las almacenaba y las vendía. Como tenía la posesión de las mercancías, podía hacer préstamos al fabricante con la garantía de poseer las mercancías, también podía hacerle anticipos sobre las cuentas por cobrar hasta en un alto porcentaje.

La Depresión de 1930 en Estados Unidos obligó a la consolidación de los factores dispersos y a que adoptasen cambios radicales en su organización financiera como resultado de sortear los problemas de bajo nivel de ventas textiles, que redujo el ingreso del *factoring* (factoraje) y el alto nivel de quiebras en las negociaciones mercantiles y fabriles que ocasionó las pérdidas en los créditos, fuera de lo normal que se habían comportado antes de la crisis de 1929.

Fue así como en Estados Unidos se desarrolló el negocio jurídico conocido con el nombre de *factoring* que se ha traducido como factoraje, y que en un principio se desarrolló como el anticipo que se hacía a los fabricantes respecto de las mercancías que tenían en su poder y de las cuentas por cobrar por el crédito, que los mismos otorgaban a los compradores de las mercancías.

¿Qué es el factoraje financiero?

De acuerdo con el Banco de México, las empresas de factoraje financiero son sociedades anónimas especializadas en adquirir (de sus clientes) derechos de crédito (a favor de tales clientes) relacionados con la venta de bienes o servicios, a cambio de un precio determinado. Al adquirir de un cliente los documentos para cobrarle al deudor, estas empresas pagan o adelantan dinero a dicho cliente (dueño del derecho de cobro) cobrándole un importe por el servicio. A estas operaciones se les conoce como “descuento de documentos”. Las empresas de factoraje financiero pueden pactar la corresponsabilidad o no del cliente respecto del pago de los derechos de crédito transmitidos (con recurso o sin él). El beneficio que obtienen los clientes al acudir a estas empresas es la liquidez para hacer frente a sus necesidades o para realizar inversiones, sin tener que esperar al vencimiento de los derechos de cobro.

Participantes del factoraje

- Vendedor, cliente o cedente.
- Empresa de factoraje, factor o cesionario.
- Deudor o cedido.

Funciones del factoraje

Las funciones características del factoraje son las siguientes:

1. El servicio más importante del factor es la adopción del crédito y los riesgos de cobranza de la empresa a la que se compran sus cuentas por cobrar.
2. También el descuento de las ventas mediante la adquisición de las cuentas por cobrar.
3. Asimismo, 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.

Básicamente, financia el capital de trabajo sobre la garantía de las cuentas por cobrar y del inventario.

De igual manera, las industrias que necesitan frecuentemente capital de trabajo lo han podido obtener mediante la venta de sus cuentas por cobrar al factor, es decir, el factoraje financiero.

La situación de las cuentas por cobrar debe ser revisada por la empresa de factoraje y debe entregársele material de ella, para evaluar el probable pago o incumplimiento de los clientes. Para información de terceros, se anuncia la celebración del contrato de factoraje y se envía notificación, que pueden ser cartas, ya sea de manera física o electrónicamente a todos los clientes cuyas cuentas son compradas por la empresa de factoraje. Ésta celebra juntas con los miembros del departamento de ventas de la empresa cedente, para que pueda responder a cualquier pregunta de los compradores. Después de que los arreglos especiales concluyen, el contrato de factoraje entra en vigor y el cedente somete a la consideración del departamento de crédito de la empresa de factoraje, para su aprobación, todas las órdenes que recibe de sus clientes.

El artículo 45-B de la LGOAAC consigna: “[...] la empresa de factoraje financiero conviene con el cliente en adquirir derechos de crédito que éste tenga a su favor por un precio determinado o determinable, en moneda nacional o extranjera, en donde se establecen dos modalidades:

- I. Que el cliente no quede obligado a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero.
- II. Que el cliente quede obligado solidariamente con el deudor, a responder del pago puntual y oportuno de los derechos y créditos transmitidos a la empresa de factoraje financiero.

Por otra parte, el factoraje suele asemejarse con la cesión de créditos, por lo que a continuación se presenta un cuadro comparativo entre estas dos operaciones.

Cuadro 9.1. Diferencias entre factoraje y cesión de créditos	
Factoraje	Cesión de créditos
1. Es siempre oneroso	1. Puede ser onerosa o gratuita
2. Es de trato sucesivo	2. Es de ejecución instantánea
3. No es formal	3. Es formal
4. Cumple una función de aportación de recursos a las empresas	4. Sirve para cubrir la necesidad de recursos del cedente
5. Cuando se opera con recurso, el factoreado responde por el crédito cedido	5. El cedente de buena fe no responde de la solvencia del deudor
6. El factoraje se obliga a prestar servicios adicionales de asistencia técnica y administrativa	6. No es propia de la cesión la prestación de adicionales servicios por el cesionario

Fuente: Díaz Bravo, Arturo, *Operaciones de crédito*, México, IURE, 2004, p. 158.

Cuadro 9.2. Diferencias entre factoraje y descuento de títulos de crédito

Factoraje	Descuento de títulos de crédito
• Puede oponerse con todo tipo de documentos mercantiles (facturas, notas de remisión, contrarrecibos, títulos de crédito, etc.) • Sólo se practica con carteras activas de comerciantes. • En caso de cesión <i>pro soluto</i> (sin recurso), el factoreado se libera de responsabilidad	• Sólo recae en títulos de crédito y particularmente en letras de cambio y pagarés • Puede operarse aisladamente, incluso con descontatarios no comerciantes • La transmisión de los títulos opera <i>pro solvendo</i>, pues el descontatario conserva la responsabilidad del pago del documento

Fuente: Díaz Bravo, Arturo, *Operaciones de crédito*, México, IURE, 2004, p. 159.

De esto se deriva que “Existe una mayor semejanza con el descuento de los títulos de crédito, motivo por el cual el descontador, mediante el pago al descontatario de una suma inferior al valor nominal del respectivo título de crédito, adquiere la propiedad del mismo, tal como ocurre en el factoraje”.²²

Tipos de factoraje

Factoraje sin recurso. También conocido como factoraje sin garantía, en el cual la empresa de factoraje adquiere en propiedad de una compañía los derechos de crédito (facturas, otros recibos, títulos de crédito), y adquiere totalmente el riesgo de incobrabilidad del deudor.

Factoraje con recurso. También se le conoce como factoraje con garantía, y en este caso es la compra de los derechos de crédito (facturas, otros recibos, títulos de crédito), en este caso la empresa adquiriente no asume el riesgo de incobrabilidad del deudor, por ello solicita al cliente la firma de un aval o de una fianza como garantía.

Factoraje a proveedores. Una empresa de factoraje lo otorga a una compañía para liquidar a sus proveedores las cuentas por pagar, a través de un crédito revolving y con una fianza mediante pagarés.

Factoraje de importación. Es la compra de los créditos que una empresa exportadora otorgó a importadores de otro país.

Factoraje de exportación. Se refiere a la compra de los créditos de las ventas al exterior del país.

²² Díaz Bravo, Arturo, *op. cit.*, pp. 158 y 159.

Elementos personales: derechos y obligaciones del arrendamiento financiero

Como se ha observado en esta exposición del factoraje financiero, la fuente legal por excelencia de este contrato se encuentra en la LGOAAC. Pero en ella, como se verá, no se agotan varias de las consecuencias del principal vínculo jurídico, luego resulta necesario precisar las fuentes legales supletorias a las que habrá de acudir para llenar las lagunas de aquélla.

Y la misma LGOAAC suministra la clave para ello, en su artículo 10 menciona que: “las leyes mercantiles, los usos mercantiles imperantes entre las organizaciones auxiliares de crédito y el derecho común serán supletorios de la presente ley, en el orden citado”. Para lo cual, Arturo Díaz señala que en primer lugar debe acudir a la legislación mercantil, y que, habida cuenta del contenido juridicoeconómico de este contrato, las leyes mercantiles tienen que ser, por encima de las demás, el Código de Comercio y la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito; el primero, como ley rectora por excelencia, pues en él se precisa el contenido del derecho mercantil.

Ahora bien, según quedó normado por la LGOAAC, el carácter del factoreante sólo puede asumirlo, en México, una sociedad anónima autorizada para ello por la SHCP (art. 5, LGOAAC), y que sólo podrá dedicarse a realizar tal actividad, así como las necesarias o complementarias para su adecuado desempeño (art. 45-A), sin perjuicio de otras análogas y conexas que mediante reglas de carácter general, autorice la SHCP, en el artículo 45-A, se exponen las funciones de las arrendadoras.

Las sociedades que disfruten de autorización para operar como empresa de factoraje financiero, sólo podrán realizar las operaciones siguientes:

- I. Celebrar contratos de factoraje financiero, entendiéndose como tal, para efectos de esta Ley, aquella actividad en la que mediante contrato que celebre la empresa de factoraje financiero con sus clientes, personas morales o personas físicas que realicen actividades empresariales, la primera adquiera de los segundos derechos de crédito relacionados con proveeduría de bienes, de servicios o de ambos, con recursos provenientes de las operaciones pasivas a que se refiere este artículo.
- II. Obtener préstamos y créditos de instituciones de crédito, de seguros y de fianzas del país o de entidades financieras del exterior, destinados a la realización de las operaciones autorizadas en este capítulo o para cubrir necesidades de liquidez relacionadas con su objeto social.
- III. Emitir obligaciones subordinadas y demás títulos de crédito, en serie o en masa, para su colocación entre el gran público inversionista.
- IV. Descontar, dar en garantía o negociar en cualquier forma los títulos de crédito o derechos de crédito provenientes de los contratos de factoraje, con las personas de las que reciban los financiamientos a que se refiere la fracción II anterior, así como afectar en fideicomiso irrevocable los títulos de crédito y los derechos provenientes de los contratos de factoraje financiero a efecto de garantizar el pago de las emisiones a que se refiere la fracción III de este artículo.
- V. Constituir depósitos, a la vista y a plazos, en instituciones de crédito del país o en entidades financieras del exterior, así como adquirir valores aprobados para el efecto por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

- VI.** Adquirir bienes muebles o inmuebles destinados a sus oficinas o necesarios para su operación.
- VII.** Adquirir acciones de sociedades que se organicen exclusivamente para prestarles servicios, así como para adquirir el dominio y administrar inmuebles en los cuales las empresas de factoraje financiero, tengan establecidas o establezcan su oficina principal, alguna sucursal o una agencia.
- VIII.** Prestar servicios de administración y cobranza de derechos de crédito.
- IX.** Las demás que ésta u otras leyes les autoricen.
- X.** Las demás operaciones análogas y conexas que, mediante reglas de carácter general, autorice la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, atendiendo la opinión de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y del Banco de México.

La tarjeta de crédito

Generalmente es una tarjeta de plástico con una banda magnética, un microchip y un número en relieve; con su sola presentación se pueden pagar las adquisiciones de bienes y servicios por el respaldo de un crédito que le ha otorgado la empresa o banco emisor de la tarjeta y que se compromete a pagar al vendedor por las compras del usuario de la tarjeta de crédito. Las tarjetas de crédito también reciben el nombre de dinero de plástico o sustituto de dinero.

Para el usuario de la tarjeta se considera un crédito directo a corto plazo y su utilización se hace mediante tarjeta bancaria como medio de pago. Su operatividad y desplazamiento lo lleva a denominarlo como dinero “plástico”.

Los usuarios tienen límites en la cantidad que pueden cargar a la tarjeta de crédito, no se les exige que paguen mensualmente la cantidad total del crédito. El saldo no pagado (también conocido como revolving) acumula interés, generalmente las tarjetas de crédito establecen un pago mínimo mensualmente.

Cuando las instituciones financieras otorgan créditos a los usuarios, realizan el estudio correspondiente de análisis y evaluación del solicitante de crédito para calificar si son sujetos de crédito y se usan una serie de análisis de datos y verificación de documentos del solicitante de crédito (tema expuesto en este libro en el capítulo denominado otorgamiento de crédito).

Existen tarjetas de crédito expedidas por instituciones financieras y tarjetas de crédito comerciales, aunque ambas están orientadas a satisfacer las necesidades de crédito de los usuarios, se puede decir que existe una marcada diferencia entre ambas. En el caso de las tarjetas de crédito comerciales se caracterizan por otorgar un crédito revolving.

El uso de las tarjetas de crédito en el crédito y la cobranza

A través de las tarjetas de crédito la empresa concede una línea de crédito al titular por un plazo determinado y expide la tarjeta, el usuario de la tarjeta puede adquirir bienes o servicios en los establecimientos afiliados al uso de la tarjeta, hacer uso del servicio de disposición de efectivo, obligándose a su vez, a pagar a la empresa que expide la tarjeta el importe de los bienes y servicios que haya utilizado y demás cargos conforme a lo pactado en el contrato de crédito.

Se considera que es un contrato mediante el cual una empresa especializada acuerda con el cliente la apertura de un crédito para efectuar compras. La relación jurídica consiste en que la empresa emisora se compromete al pago de las operaciones celebradas por el titular de la tarjeta a cambio de una comisión previamente establecida y una tasa de interés por el crédito empleado por el usuario.

Elementos del contrato de tarjeta de crédito: 1) entidad emisora de la tarjeta, 2) el usuario, y 3) el proveedor de bienes y servicios.

1. La entidad emisora. Puede adoptar dos modalidades:

- Empresas comerciales que emiten sus propias cartas de crédito a sus clientes, mediante las cuales los identifican, limitando el crédito a una determinada cantidad de dinero.
- Entidades financieras supervisadas por las autoridades financieras, en el caso de México, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV).

2. El usuario. Es la persona natural o jurídica autorizada para utilizar la tarjeta de crédito que se le entrega, luego de la aprobación del crédito.

3. El proveedor. Es el comerciante que acepta la utilización del crédito que se ha concedido.

Clasificación de las tarjetas de crédito

Tarjetas de crédito bancarias

Interviene un banco como entidad financiera emisora, la que pagará al comerciante afiliado por el uso que haga de la tarjeta el usuario.

Tarjetas de crédito no bancarias

Son expedidas por las entidades financieras diferentes a la banca comercial, el crédito que ofrecen a los usuarios se encuentra limitado a un determinado número de establecimientos, dado que generalmente la cobertura de estas instituciones financieras es limitada en comparación a la banca comercial.

Tarjetas de crédito de establecimientos comerciales

Las emiten un determinado establecimiento comercial para uso exclusivo en el mismo, el crédito que se les otorga está supeditado a que se utilice en el consumo de productos o servicios que el establecimiento ofrezca.

Fianza bancaria

Es un contrato en virtud del cual un banco llamado fiador asume la obligación de garantizar, afianzar las obligaciones de otra persona llamada afianzado a cambio de una pago y de las garantías

necesarias como representación, en la formalización de este contrato el banco entrega un documento llamado “Boleta de garantía” que es pagadera por el banco a su presentación y que está emitido a nombre de quien el usuario ordenó y es pagable, ejecutable a su sola presentación.

Es común utilizar este tipo de cartas fianza como garantías ante terceros, es exigible su uso en participación de licitaciones o como respaldo para la ejecución de obras o negocios; existiendo diversos usos, como la de firma de contrato, fianza de adelanto, garantía de pago, etcétera.

Las cartas fianzas son solidarias, irrevocables y de realización automática. Basta que el acreedor del cliente que acordó el contrato de fianza le entregue notarialmente un aviso para que el banco, en su representación, tenga que pagar. Este instrumento es poco conocido en la actividad comercial, pero es frecuente ver su efectividad en operaciones comerciales que respaldan obligaciones de crédito.

Garantía hipotecaria

Para solicitar crédito generalmente se deben garantizar las diferentes maneras en que se pagará el crédito al prestamista, en el caso de los créditos hipotecarios, la hipoteca constituye la garantía.

La garantía hipotecaria real recae sobre un bien inmueble, que permaneciendo en el poder de quien lo constituye, da derecho al acreedor para perseguirlo en manos de quien se encuentre y de pagarse preferentemente del producto de la subasta del bien al rematarse. La hipoteca generalmente se inscribe ante el registro público de la propiedad en el que se registra el contrato de crédito con todas sus cláusulas incluyendo, precisamente, proceder en caso de incumplimiento del pago del crédito.

Una variante de esta garantía es el título de crédito hipotecario negociable y que se convierte en respaldo para los comerciantes que tengan inmuebles y que deseen tramitar créditos bancarios.

“Título de crédito: son los documentos emitidos por algún particular o institución bancaria a favor de alguna persona física o moral al que se otorga un derecho literal y autónomo que en ellos se incorpora y que están destinados a circular en mercados bancarios, bursátiles, monetarios y de capitales de acuerdo con endosos.”²³ El propietario de un bien inmueble puede hipotecar su propiedad de manera unilateral y constituye gravamen mediante escritura pública y lo inscribe en el Registro Público de la Propiedad quien expedirá los títulos de crédito hipotecarios negociables.

El título de crédito hipotecario, permite a las empresas conceder créditos con la hipoteca que este título representa: seguridad y confianza para quienes adquieren estos valores, dado que pueden adquirir los inmuebles como consecuencia de su venta en caso de incumplimiento de pago del crédito. El título tiene una función crediticia y financiera, dado que lo que busca es facilitar la concesión del crédito a favor del deudor hipotecario, en el que la deuda se incorpora en un título que simultáneamente representa una garantía hipotecaria.

Factura conformada

La factura conformada es un título valor que emite el vendedor con motivo de una compraventa a crédito, requiriéndose que el comprador preste su conformidad respecto a la recepción de los

²³ Barandiarán, Rafael, *Diccionario de términos financieros*, México, Trillas, 1996, p. 190.

bienes o mercancías detallados en el título. Este título establece derechos sobre los bienes que han sido entregados pero no pagados.

La factura conformada es un título valor causado, nominativo y transmisible por endoso, constituye simultáneamente el derecho al crédito originado en la transacción comercial de la que surge el derecho de prenda preferentemente sobre las mercancías descritas en el mismo título, cuyo pago se ha diferido. También se considera que es un título valor que representa bienes entregados y no pagados, debidamente suscrita por el deudor en señal de conformidad en cuanto a la entrega de los bienes allí precisados, su valor y la fecha de pago de la factura.

Este título valor puede transmitirse por endoso, señala en detalle los bienes objeto de comercio al crédito cuyo pago parcial o total representa, y constituye constancia de la recepción de dichos bienes por el deudor, con el acuerdo de pago diferido. Además representa el derecho real de garantía sobre los bienes descritos en el mismo título.

CASO PRÁCTICO

Factoraje financiero y el uso de títulos de crédito²⁴

Introducción

Cuando se otorga un crédito a un cliente se pueden recibir distintos títulos valor para garantizar el pago del cliente. Y si la empresa necesita liquidez para desarrollar sus operaciones, bien puede hacer uso del factoraje financiero. El factoraje financiero consiste en la venta de las cuentas por cobrar. En este caso práctico se combinarán dos elementos, la aceptación de títulos valor del cliente como garantía y la venta de las cuentas por cobrar.

Planteamiento:

1. El día 1 de enero el Sr. Juan Hernández López vende mercancías a la empresa El Distribuidor de La Playa, S. A. de C. V., por un importe de 1 millón de pesos, por lo cual recibe a cambio cinco pagarés de igual valor cada uno, cuatro con vencimientos mensuales sucesivos, y el

²⁴ Elaborado con base en: Espinoza López, María Soledad, venta de cartera de actividades empresariales, en revista *Nuevo Consultorio Fiscal*, núm. 35, en www.consultoriodfiscal.unam.mx/enviar.php?type=22id. [Consultado 14 de mayo de 2011].

último con vencimiento en 180 días. Se pacta un interés de 4% al vencimiento de uno de esos pagarés.

2. A los 20 días se descuentan en una empresa de factoraje los pagarés que vencen a 60, 120 y 180 días. El factor cobra un interés de 2% mensual por cada documento y queda como garantía 20% del valor de cada pagaré, el cual será entregado al momento que éstos se cobren.
3. Se compra mobiliario con un valor de 230 mil pesos, que se liquidan con el documento a 30 días, y por la diferencia se firma una letra de cambio que incluye 8% de interés.
4. La empresa de factoraje avisa que se cobró el documento a 180 días, pero no logró cobrar los otros documentos. La empresa de factoraje informa del adeudo por el importe del pagaré a 60 días, y del pagaré de 120 días con un cobro de 100 pesos por comisión.
5. El acreedor del mobiliario devuelve el documento a 30 días porque no lo pudo cobrar, al cual se le paga un importe y un interés de 150 pesos con cheque.
6. Después de haber transcurrido 180 días de que se contrataron los pagarés, se cobra a El Distribuidor de La Playa, S. A. de C. V. los documentos que se tienen más los intereses pactados y los demás gastos originados por las devoluciones. Todo se deposita en cuenta.

Desarrollo:

1. El día 1 de enero el Sr. Juan Hernández López vende mercancías a la empresa El Distribuidor de La Playa, S.A. de C.V., por un importe de 1 millón de pesos, por lo cual recibe a cambio cinco pagarés de igual valor cada uno, cuatro con vencimientos mensuales sucesivos, y el último con vencimiento en 180 días. Se pacta un interés de 4% al vencimiento de uno de esos pagarés.

Registro 1

Documentos por cobrar	1 000 000.00	
El Distribuidor de La Playa, S. A. de C. V.		1 000 000.00
VENTAS		1 000 000.00
IVA por cobrar		160 000.00
Total	1 000 000.00	1 160 000.00

Registro 2

Bancos	510 400.00	
Gastos financieros	46 400.00	
Interés		
Deudores diversos	139 200.00	
Institución de factoraje		696 000.00
Documentos por cobrar		1 000 000.00
El Distribuidor de la Playa		

Registro 2A

INGRESOS		
Ingresos por cobrar	480 000.00	
Ingresos cobrados		480 000.00
IVA por cobrar	76 800.00	
IVA cobrado	76 800.00	

Continuación

Registro contable-fiscal 2-B		696 000.00	
COB documentos en factoraje			
Ingresos por factoraje	480 000.00		
IVA por factoraje	76 800.00		
Garantía	139 200.00		
COA documentos en factoraje		1,948,800.00	696 000.00

2. A los 20 días se descuentan en una empresa de factoraje los pagarés que vencen a 90, 120 y 180 días, la empresa de factoraje cobra un interés de 2% mensual por cada documento y queda como garantía 20% del valor de cada pagaré, el cual será entregado al momento que estos se cobren.

Cuadro 9.3. Determinación de interés banco. Compra 20 días después

Pagaré	Días por transcurrir	Tasa interés mensual	Tasa diaria 2/30	Tasa interés 1 x 3	Importe pagaré	Intereses a cobrar 4 x 5
Pagaré a 60 días	40	2.0%	0.07%	2.67%	232 000	6 186.67
Pagaré a 120 días	100	2.0%	0.07%	6.67%	232 000	15 466.67
Pagaré a 180 días	160	2.0%	0.07%	10.67%	232 000	24 746.67
					696 000	46 400.00

Como se puede observar, en el registro 2 se considera la cancelación de la cuenta por cobrar contra el efectivo, sus respectivos intereses y el registro del monto pendiente de entregar por parte de la

Registro 3		
Mobiliario y equipo	2300 000.00	
IVA acreditable pagado	36 800.00	
Gastos financieros	2 784.00	
Documentos por cobrar		232 000.00
El Distribuidor de la Playa		
Documentos por pagar		37 584.00
Mobiliario y Equipo, S. A.		
Efecto fiscal		
INGRESOS		
Ingresos por cobrar	200 000.00	
Ingresos cobrados		200 000.00
IVA por cobrar	32 000.00	
IVA cobrado		32 000.00

Efecto contable fiscal			
COB documentos endosados		232 000.00	
Ingresos por endoso	200 000.00		
IVA por endoso	32 000.00		
			232 000.00
COA documentos en factoraje		733 584.00	733 584.00

Cuadro 2

Determinación del importe de la letra de cambio
en la compra de mobiliario y equipo

Mobiliario y equipo		230 000.00	
IVA		36 800.00	
Total		266 800.00	
(-) pagaré El Distribuidor de la Playa		232 000.00	
Por pagar		34 800.00	
Interés del	8%	2 784.00	
Total de letra de cambio		37 584.00	

institución de factoraje; en la segunda parte el asiento contable se muestra el efecto fiscal del ingreso y el Impuesto al Valor Agregado (IVA) por flujo de efectivo, y en la tercera y última parte del registro aparece el control de factoraje al considerar a nivel subcuenta el ingreso percibido, el monto de IVA afectado y la garantía por pagar.

- Se compra mobiliario con un valor de 230 mil pesos, que se liquidan con el documento a 30 días, y por la diferencia se firma una letra de cambio que incluye 8% de interés.
En la primera parte del registro 3 se presenta el efecto del pago con documentos, en la segunda parte se registra el efecto fiscal del ingreso del IVA y en la tercera, el desglose del endoso para control contable y fiscal.
- La empresa de factoraje avisa que se cobró el documento a 180 días, pero no logró cobrar los otros documentos. La empresa de factoraje informa del adeudo por el importe del pagaré a 60 días más el pagaré de 120 días con un cobro de 100 pesos por comisión.

El efecto contable del asiento cuatro comprende lo siguiente:

- Se reactiva la cuenta por cobrar por la parte que corresponde a los documentos que no se cobraron (232 000 mil pesos por 2), se registra el gasto de 100 pesos por la gestión y se paga la garantía del documento que sí se logró cobrar: $139\,200/3 = 46\,400$ (asiento 2-B).

- Primer abono a acreedores. El factor cobra el monto que pagó por los dos documentos no cobrados: $510\,400/3 = 170\,133.33 \times 2 = 340\,266.66$ (asiento 2-A).

Registro 4			
Cuentas por cobrar	464 000.00		
El Distribuidor de la Playa			
Gastos financieros	100.00		
Bancos (garantía que sí logró cobrar)	46 400.00		
Acreedores 1		340 266.67	
Acreedores 2		30 933.33	
Acreedores 3		100.00	
Deudores		139 200.00	
El Factor, S. A.			
Registro fiscal 4-A			
INGRESOS			
Ingresos cobrados	320 000.00		
Ingresos por cobrar		320 000.00	
IVA por pagar cobrado	51 200.00		
IVA por cobrar		51 200.00	
Registro contable fiscal 4-B			
COD documentos en factoraje	696 000.00		
COD documentos por factoraje		696 000.00	
Ingresos por factoraje	480 000		
IVA por factoraje	76 800		
Garantía	139 200		
	1 577 700.00	1 577 700.00	

- Segundo abono en acreedores. La empresa de factoraje pagó en efectivo la cantidad de \$510 400.00, este pago fue afectado por el interés que cobró el banco (véase cuadro 9.3), por lo que en realidad el Sr. Juan Hernández López recibió \$510 400.00 más \$46 400.00, por lo que el factor tiene derecho a recibir las dos terceras partes por su comisión, que equivale a \$30 933.33 ($46\,400/3 = 15\,466.66 \times 2 = 30\,933.33$).

Registro 5

Cuentas por cobrar	232 000.00	
Gastos financieros	150.00	
Bancos		232 150.00

Registro contable-fiscal 5-B

cod documentos endosados	232 000.00	
cod documentos endosados		232 000.00
Ingresos por endoso	200 000.00	
IVA por endoso	32 000.00	
	464 150.00	464 150.00

- El tercer registro corresponde al gasto por gestión, en este caso de \$100.00.
- La afectación a deudores es por la garantía de los tres documentos: dos que no se logran cobrar al cliente y uno que sí se cobró (banco).

El efecto contable 4-B consiste en la cancelación fiscal del ingreso debido a que el factoraje se finiquitó por la falta de pago. El efecto contable fiscal 4-B es la cancelación del factoraje.

Registro 6

Bancos	1 058 170.00	
Gastos financieros		
Intereses	– 250.00	
Comisiones		
Productos financieros		129 920.00
Documentos por cobrar		928 000.00

Efecto fiscal 6-A

INGRESOS		
Ingresos por cobrar	800 000.00	
Ingresos cobrados		800 000.00
IVA por cobrar	128 000	
IVA cobrado		128 000.00
	<u>1 985 920.00</u>	<u>1 985 920.00</u>

5. El acreedor del mobiliario devuelve el documento a 30 días porque no lo pudo cobrar. Se le paga un importe y un interés de 150 pesos con cheque.

Cuadro 9.4.

Pagaré	Monto pagaré	Mora en meses	Interés mensual	Interés devengado	Gastos por comisiones	Total
Pagaré a 30 días	232 000	5	4%	46 400	150	278 550
Pagaré a 60 días	232 000	4	4%	37 120		269 120
Pagaré a 90 días	232 000	3	4%	27 840		259 840
Pagaré a 120 días	232 000	2	4%	18 560	100	250 660
Pagaré a 180 días	232 000	Pagado	4%			
TOTAL				129 920	250	1 058 170

En el registro 5 se presenta la reactivación de la cuentas por cobrar a cargo de El Distribuidor de la Playa, S. A. de C. V., así como la cancelación del endoso de documentos.

6. Después de haber transcurrido 180 días de que se contrataron los pagarés, se cobran a El Distribuidor de la Playa, S. A. de C. V., los documentos que se tienen, más los intereses pactados y los demás gastos originados por las devoluciones. Todo se deposita en cuenta.
El registro muestra la cancelación del adeudo de El Distribuidor de la Playa, S. A. de C. V., con el Sr. Juan Hernández López, de acuerdo con el análisis del cuadro 9.4.

Conclusiones

A través de factoraje financiero, las empresas pueden obtener recursos financieros de manera inmediata, siempre y cuando cumplan con las condiciones y los requisitos que solicitan las instituciones financieras de factoraje. En el aspecto contable deben hacerse los registros correspondientes, en el caso de las empresas que emplean además títulos valor como garantía en los créditos otorgados a los clientes, se registran los cálculos financieros y contables por el uso de los títulos valor en las transacciones de venta a crédito.

CASO PRÁCTICO

Factoraje financiero (para resolver)

Introducción

Cuando se otorga un crédito a un cliente se pueden recibir distintos títulos valor para garantizar el pago del cliente. Y si la empresa necesita liquidez para desarrollar sus operaciones, bien puede hacer uso del factoraje financiero. El factoraje financiero consiste en la venta de las cuentas por cobrar. En este caso práctico se combinarán dos elementos: la aceptación de títulos valor del cliente como garantía y la venta de las cuentas por cobrar.

Planteamiento:

1. El día 1 de enero el Sr. Adán Rocha Morales vende mercancías a la empresa El Vendedor Mayorista, S. A. de C. V., por un importe de 100 mil pesos, por lo cual recibe a cambio cinco pagarés de igual valor cada uno, con vencimientos mensuales sucesivos. Se pacta un interés de 2% al vencimiento de uno de esos pagarés.
2. A los 10 días se descuentan en una empresa de factoraje los pagarés que vencen a 90, 120 y 150 días. La empresa de factoraje cobra un interés de 2.5 % mensual por cada documento y queda como garantía 10% del valor de cada pagaré, el cual será entregado al momento que éstos se cobren.
3. Se compra mobiliario con un valor de 28 mil pesos, que se liquidan con el documento a 30 días, y por la diferencia se firma una letra de cambio que incluye 10% de interés.
4. La empresa de factoraje avisa que se cobró el documento a 150 días, pero no logró cobrar los otros documentos. La empresa de factoraje informa del adeudo por el importe del pagaré a 60 días, y del pagaré de 120 días con un cobro de 100 pesos por comisión.
5. El acreedor del mobiliario devuelve el documento a 30 días porque no lo pudo cobrar, al cual se le paga un importe y un interés de 150 pesos con cheque.
6. Después de haber transcurrido 150 días de que se contrataron los pagarés, se cobran a El Vendedor Mayorista, S. A. de C. V., los documentos que se tienen más los intereses pactados y los demás gastos originados por las devoluciones. Todo se deposita en cuenta.

Respuesta al problema

Desarrollo

1. El día 1 de enero el Sr. Adán Rocha Morales vende mercancías a la empresa El Vendedor Mayorista, S. A. de C. V., por un importe de 100 mil pesos, por lo cual recibe a cambio cinco pagarés de igual valor cada uno, con vencimientos mensuales sucesivos. Se pacta un interés de 2% al vencimiento de uno de esos pagarés.

Registro 1

Documentos por cobrar	100 000.00	
El Sacramento, S. A. de C. V.		
VENTAS		100 000.00
IVA por cobrar		16 000.00
Total	100 000.00	116 000.00

2. A los 10 días se descuentan en una empresa de factoraje los pagarés que vencen a 90, 120 y 150 días, la empresa de factoraje cobra un interés de 2.5% mensual por cada documento y queda como garantía 10% del valor de cada pagaré, el cual será entregado al momento que éstos se cobren.

Registro 2

Bancos	56 260.00	
Gastos financieros	6 380.00	
Interés		
Deudores diversos	6 960.00	
Institución de factoraje		
Documentos por cobrar		69 600.00
El Vendedor Mayorista		

Registro 2A

INGRESOS		
Ingresos por cobrar	54 000.00	
Ingresos cobrados		54 000.00
IVA por cobrar	8 640.00	
IVA cobrado		8 640.00

Registro contable-fiscal 2-B		69 600.00	
COB documentos en factoraje			
Ingresos por factoraje	54 000.00		
IVA por factoraje	8 640.00		
Garantía	6 960.00		
	COA documentos en factoraje		69 600.00
		201 840.00	201 840.00

Como se puede observar, en el registro 2 se considera la cancelación de la cuenta por cobrar contra el efectivo, sus respectivos intereses y el registro del monto pendiente de entregar por parte de la institución de factoraje; en la segunda parte del asiento contable se muestra el efecto fiscal del ingreso y el Impuesto al Valor Agregado (IVA) por flujo de efectivo, y en la tercera y última parte del registro aparece el control de factoraje al considerar a nivel subcuenta el ingreso percibido, el monto de IVA afectado y la garantía por pagar.

3. Se compra mobiliario con un valor de 28 mil pesos, que se liquidan con el documento a 30 días, y por la diferencia se firma una letra de cambio que incluye 10% de interés.

Registro 3			
Mobiliario y equipo		28 000.00	
IVA acreditable pagado		4 480.00	
Gastos financieros		928.00	
	Documentos por cobrar		23 200.00
	El Vendedor Mayorista		
	Documentos por pagar		10 208.00
	Mobiliario y Equipo, S. A.		
Efecto fiscal			
INGRESOS			
Ingresos por cobrar		20 000.00	
Ingresos cobrados			20 000.00
IVA por cobrar		3 200.00	
	IVA cobrado		3 200.00
Efecto contable fiscal			
COB documentos endosados		23 200.00	
Ingresos por endoso	20 000.00		
IVA por endoso	3 200.00		
			23 200.00
	COA documentos endosados	79 808.00	79 808.00

Cuadro 2

Determinación del importe de la letra de cambio
en la compra de mobiliario y equipo

Mobiliario y equipo	28 000.00
IVA	4 480.00
Total	32 480.00
(-) pagaré El Vendedor Mayorista	23 200.00
Por pagar	9 280.00
Interés de la letra de cambio 10%	928.00
Total de la letra de cambio	10 208.00

En la primera parte del registro 3 se presenta el efecto del pago con documentos, en la segunda parte se registra el efecto fiscal del ingreso del IVA y en la tercera, el desglose del endoso para control contable y fiscal.

4. La empresa de factoraje avisa que se cobró el documento a 150 días, pero no logró cobrar los otros documentos. La empresa de factoraje informa del adeudo por el importe del pagaré a 60 días más el pagaré de 120 días con un cobro de 100 pesos por comisión.

El efecto contable del registro 4 comprende lo siguiente:

- Se reactiva la cuenta por cobrar por la parte que corresponde a los documentos que no se cobraron ($23\,000 \text{ pesos} \times 2$), se registra el gasto de 100 pesos por la gestión y se paga la garantía del documento que sí se logró cobrar: $6\,900/3 = 2\,320$ (asiento 2-B).
- Primer abono a acreedores. El factor cobra el monto que pagó por los dos documentos no cobrados: $56\,260/3 = 18\,753.33 \times 2 = 37\,506.66$ (asiento 2-A).
- Segundo abono en acreedores. La empresa de factoraje pagó en efectivo la cantidad de 56,240.00, este pago fue afectado por el interés que cobró el banco (véase cuadro 9.5), por lo que en realidad el Sr. Adán Rocha Morales recibió 56 240.00 más 6 380.00, por lo que el factor tiene derecho a recibir las dos terceras partes por su comisión, que equivale a 4 253.33 ($6\,380.00/3 = 2\,126.66 \times 2 = 4\,253.33$).
- El tercer registro corresponde al gasto por gestión, en este caso de 100.00.
- La afectación a deudores es por la garantía de los tres documentos: dos que no se logran cobrar al cliente y uno que sí se cobró (Banco).

Registro 4

Cuentas por cobrar	46 400.00	
El Vendedor Mayorista		
Gastos financieros	100.00	
Bancos (garantía que sí logró cobrar)	2 320.00	
Acreeedores 1		37 506.67
Acreeedores 2		4 253.33
Acreeedores 3		100.00
Deudores		6 960.00
El Factor, S. A.		

Registro fiscal 4-A**INGRESOS**

Ingresos cobrados	36 000.00	
Ingresos por cobrar		36 000.00
IVA por pagar cobrado	5 760.00	
IVA por cobrar		5 760.00

Registro contable fiscal 4-B

COA documentos en factoraje	69 600.00	
COD documentos en factoraje		69 600.00
Ingresos por factoraje	54 000	
IVA por factoraje	8 640	
Garantía	6 960	
	160 180.00	160 180.00

El efecto contable 4-B consiste en la cancelación fiscal del ingreso debido a que el factoraje se finiquitó por la falta de pago. El efecto contable fiscal 4-B es la cancelación del factoraje.

5. El acreedor del mobiliario devuelve el documento a 30 días porque no lo pudo cobrar. Se le paga un importe y un interés de 150 pesos con cheque.

Registro 5

Cuentas por cobrar	23 200.00	
Gastos financieros	150.00	
Bancos		23 350.00

Registro contable-fiscal 5-B			
COA documentos endosados		23 200.00	
COD documentos endosados			23 200.00
Ingresos por endoso	20 000.00		
IVA por endoso	3 200.00		
		46 550.00	46 550.00

En el registro 5 se presenta la reactivación de las cuentas por cobrar a cargo de El Vendedor Mayorista, S. A. de C. V., así como la cancelación del endoso de documentos.

6. Después de haber transcurrido 150 días de que se contrataron los pagarés, se cobran a El Vendedor Mayorista, S. A. de C. V., los documentos que se tienen más los intereses pactados y los demás gastos originados por las devoluciones. Todo se deposita en cuenta.

Registro 6			
Bancos		97 690.00	
Gastos financieros			
Intereses		– 250.00	
Comisiones			
Productos financieros			4 640.00
Documentos por cobrar			92 800.00
Efecto fiscal 6-A			
INGRESOS			
Ingresos por cobrar		80 000.00	
Ingresos cobrados			80 000.00
IVA por cobrar		12 800.00	
IVA cobrado			12 800.00
		190 240.00	190 240.00

El registro muestra la cancelación del adeudo de El Vendedor Mayorista, S. A, de C. V., con el Sr. Adán Rocha Morales, de acuerdo con el análisis del cuadro 3.

Cuadro 9.5.

Pagarés	Monto pagaré	Mora en meses	Interés mensual	Interés devengado	Gastos por comisiones	Total
Pagaré a 30 días	23 200	4	2%	1 856	150	25 206
Pagaré a 60 días	23 200	3	2%	1 392		24 592
Pagaré a 90 días	23 200	2	2%	928		24 128
Pagaré a 120 días	23 200	1	2%	464	100	23 764
Pagaré a 150 días	23 200	Pagado	2%			
TOTAL				4 640	250	97 690

CAPÍTULO 10

Crisis en la economía por el uso de créditos

■ *Toda crisis es un riesgo y una oportunidad.*

Anónimo

Objetivos

Al finalizar el estudio de este capítulo el estudiante, lector, alumno participante:

1. Conocerá la diferencia entre crisis económica, financiera, bursátil y cambiaria, y cuáles han sido las más representativas.
2. Conocerá las variables económico-financieras de las crisis y su impacto en la economía y el crédito.
3. Identificará la importancia del uso del crédito en la economía a través de la aplicación de un caso en la práctica.

Crisis económica, financiera, bursátil y cambiaria

Una crisis económica es una situación depresiva prolongada en la economía de una o más naciones. Caracterizada principalmente por un alto índice de desempleo, depreciación de la moneda, y salarios bajos.

La crisis financiera es una situación caracterizada por una inestabilidad en los mercados financieros (mercado de dinero, capitales, divisas, metales, y derivados), y en el sistema crediticio. Está caracterizada por desajustes en la balanza de pagos o especulaciones que llevan a la caída de las cotizaciones en la Bolsa de Valores.

La crisis financiera generalmente va acompañada de algunos elementos (no siempre de todos) como: desempleo, depreciación de las monedas nacionales, encarecimiento y reducción de créditos, caída de las Bolsas de Valores, inflación y pérdida de confianza, por lo cual los inversionistas están menos dispuestos a arriesgar su dinero.

La crisis bursátil ocurre en las Bolsas de Valores cuando existe una abrupta caída del precio en las cotizaciones de los valores objeto de negocio y un bajo volumen de negociación.

Crisis cambiaria, también denominada crisis de la balanza de pagos, es una dificultad sufrida por las autoridades de un país para defender la paridad del tipo de cambio de su moneda y que en muchos casos termina traducándose en una devaluación o en una fuerte depreciación de la misma. En las crisis cambiarias la confianza en la paridad fija desaparece, provocando una disminución de las reservas del banco central, que llegado al límite de su resistencia, tiene que endurecer su política monetaria para restablecer la confianza de los mercados y si esto no diese resultado sólo quedaría devaluar el tipo de cambio o dejarlo flotar libremente.

En las últimas décadas del siglo xx y la primera del siglo xxi han ocurrido crisis económicas, bursátiles, cambiarias y financieras que afectaron a un amplio número de países.

Crisis económica, financiera, bursátil y cambiaria más representativas

Crisis del Sistema Monetario Europeo en 1992

El Sistema Monetario Europeo (SME) fue un sistema que aspiraba a facilitar la cooperación financiera y la estabilidad monetaria en la Unión Europea (UE). El SME entró en vigor en marzo de 1979 como respuesta a las alteraciones causadas, en las economías europeas, por la fluctuación de los tipos de cambio en las crisis del petróleo y el colapso de los acuerdos de Bretton Woods en la década de 1970. Su objetivo era triple: conseguir la estabilidad económica, superar las repercusiones de la interdependencia de las economías de la UE y ayudar al proceso a largo plazo de la integración monetaria europea.

El componente central del SME era el mecanismo de tipos de cambio (MTC), un sistema voluntario de tipos de de cambios semi-fijos, basado en la unidad monetaria europea (ECU), adoptada en la creación del SME y basada en una valoración cualificada de las monedas de los Estados miem-

bros. Reguladas por el MTC, las monedas participantes estaban autorizadas a fluctuar en relación con cada una de las otras y el ECU solamente dentro de una banda fija de valores. Sin embargo, pese a los resultados iniciales (prometedores) del SME, una coyuntura económica adversa, la falta de coordinación y las diferencias económicas entre los estados miembros empujaron o propiciaron al abandono formal del SME en 1989 para optar por un nuevo sistema más exigente y ambicioso: la integración monetaria.

Crisis económica de México en 1994

La crisis económica de México de 1994 fue una crisis de repercusiones mundiales. Fue provocada por la falta de reservas internacionales, lo que causó la devaluación del peso.

En el contexto internacional, las consecuencias económicas de esta crisis se denominaron “Efecto Tequila”. En México también se le conoce como el “Error de Diciembre”, una frase acuñada por un ex presidente para atribuir la crisis a las malas decisiones de la administración que le sucedió y no a la política económica de su sexenio.

Crisis financiera asiática en 1997

La crisis asiática fue un periodo de dificultad financiera que se apoderó de Asia en julio de 1997 y aumentó el temor de un desastre económico mundial por contagio. También conocida como la Crisis del Fondo Monetario Internacional”, comenzó el 2 de julio de 1997 con la devaluación de la moneda tailandesa. Por efecto dominó, le sucedieron numerosas devaluaciones en Malasia, Indonesia y Filipinas, lo que repercutió también en Taiwán, Hong Kong y Corea del Sur. Sin embargo, lo que parecía ser una crisis regional se convirtió con el tiempo en lo que se denominó la “primera gran crisis de la globalización”, de cuyos efectos existe una gran incertidumbre sobre la verdadera magnitud de su impacto en la economía mundial.

La crisis comenzó en Tailandia con el colapso financiero del *baht* tailandés, causado por la decisión del gobierno de hacer fluctuar el *baht*, cortando su relación con el dólar, luego de esfuerzos exhaustivos para sostenerlo frente a una sobreextensión financiera severa que era en parte obligada por el sector inmobiliario. Para entonces, Tailandia había adquirido una deuda externa que provocó la bancarrota efectiva del país incluso antes del colapso de su moneda. Cuando la crisis se expandió, la mayoría de los países del Sureste Asiático y Japón vieron el desplome de sus monedas, la devaluación del mercado bursátil y de otros activos y una caída precipitada de la deuda privada.

Aunque hay un acuerdo general sobre la existencia de una crisis y sus consecuencias, es menos claro cuáles fueron las causas de la crisis, así como su alcance y solución. Indonesia, Corea del Sur y Tailandia fueron los países más afectados por la crisis. Hong Kong, Malasia, Laos y Filipinas padecieron también la depresión. La República Popular China, India, Taiwán, Singapur y Vietnam fueron menos afectados, aunque también sufrieron por la pérdida de la demanda y de la confianza en la región. Los efectos de la crisis persistieron a lo largo del año 1998.

Crisis financiera rusa en 1998

La crisis financiera en Rusia (también llamada la “crisis del rublo”) golpeó a Rusia el 17 de agosto de 1998. Fue exacerbada por la crisis financiera asiática que empezó en julio de 1997. Dado el declive consiguiente en los precios mundiales de los *commodities*, los países que dependían fuertemente de la exportación de materias primas estuvieron entre los más severamente perjudicados (el petróleo, el gas natural, los metales y la madera conformaban más de 80% de las exportaciones rusas, dejando al país vulnerable a las oscilaciones de los precios mundiales. El petróleo era, además, el recurso que mayores ingresos fiscales generaba al gobierno ruso). El declive profundo en el precio del petróleo tuvo consecuencias severas para Rusia; sin embargo, la causa primordial de la crisis financiera no fue directamente la caída de los precios del petróleo, sino el resultado de la falta de pago de los impuestos por parte de las industrias energéticas y manufactureras.

Esta crisis se produce en el contexto del comienzo de una desaceleración económica mundial y se caracteriza por una enorme devaluación del rublo y un efecto sobre la deuda rusa.

Crisis de Argentina en diciembre de 2001

La crisis de diciembre de 2001 en Argentina fue generada por la restricción a la extracción de dinero en efectivo de plazos fijos, cuentas corrientes y cajas de ahorro, denominada “Corralito”,⁴ que causaron la renuncia del presidente el 20 de diciembre de 2001, y llevaron a una situación de acefalía presidencial. La mayor parte de los participantes de dichas protestas fueron autoconvocados, y no respondían a partidos políticos o movimientos sociales concretos. Su lema popular fue: “¡Qué se vayan todos!”.

Crisis económica 2008-2011

Por crisis económica de 2008 a la fecha se conoce a la crisis económica mundial que se originó en Estados Unidos. Entre las principales causas se encuentran los altos precios de las materias primas, la sobrevalorización de los productos, la crisis alimentaria mundial y energética, una elevada inflación planetaria, la amenaza de una recesión en todo el mundo, una crisis crediticia,⁵ hipotecaria y de confianza en los mercados y también las burbujas económicas previas a la “burbuja punto com” [1997-2001].⁶ La causa raíz de toda crisis según la teoría austríaca del ciclo económico es una expansión artificial del crédito.

⁴ En Argentina se denominó “Corralito” a la restricción de la libre disposición de dinero en efectivo de plazos fijos, cuentas corrientes y cajas de ahorros impuesta por el gobierno en el mes de diciembre de 2001. El objetivo que se perseguía con estas restricciones era evitar la salida de dinero del sistema bancario, intentando evitar así una ola de pánico bancario y el colapso del sistema, y lograr un mayor uso de los medios de pago electrónico, evitando así la evasión impositiva y provocando la bancarización de la población, beneficiando sólo a los bancos.

⁵ La crisis de las hipotecas *subprime* es una crisis financiera que se extendió en los mercados financieros, principalmente, a partir del jueves 9 de agosto de 2007, si bien su origen se remonta a los años precedentes. Generalmente, se considera disparador y parte de la crisis financiera de 2008 y de la crisis económica del mismo año.

⁶ Se denomina “burbuja punto com” a una corriente especulativa muy fuerte que ocurrió entre 1997 y 2001, en la cual las bolsas de las naciones occidentales vieron un rápido aumento de su valor debido al avance de las empresas vinculadas al nuevo sector de Internet y a la llamada Nueva Economía. El periodo fue marcado por la fundación (y en

Figura 10.1. Línea de tiempo de las crisis económica, financiera, bursátil y cambiaria

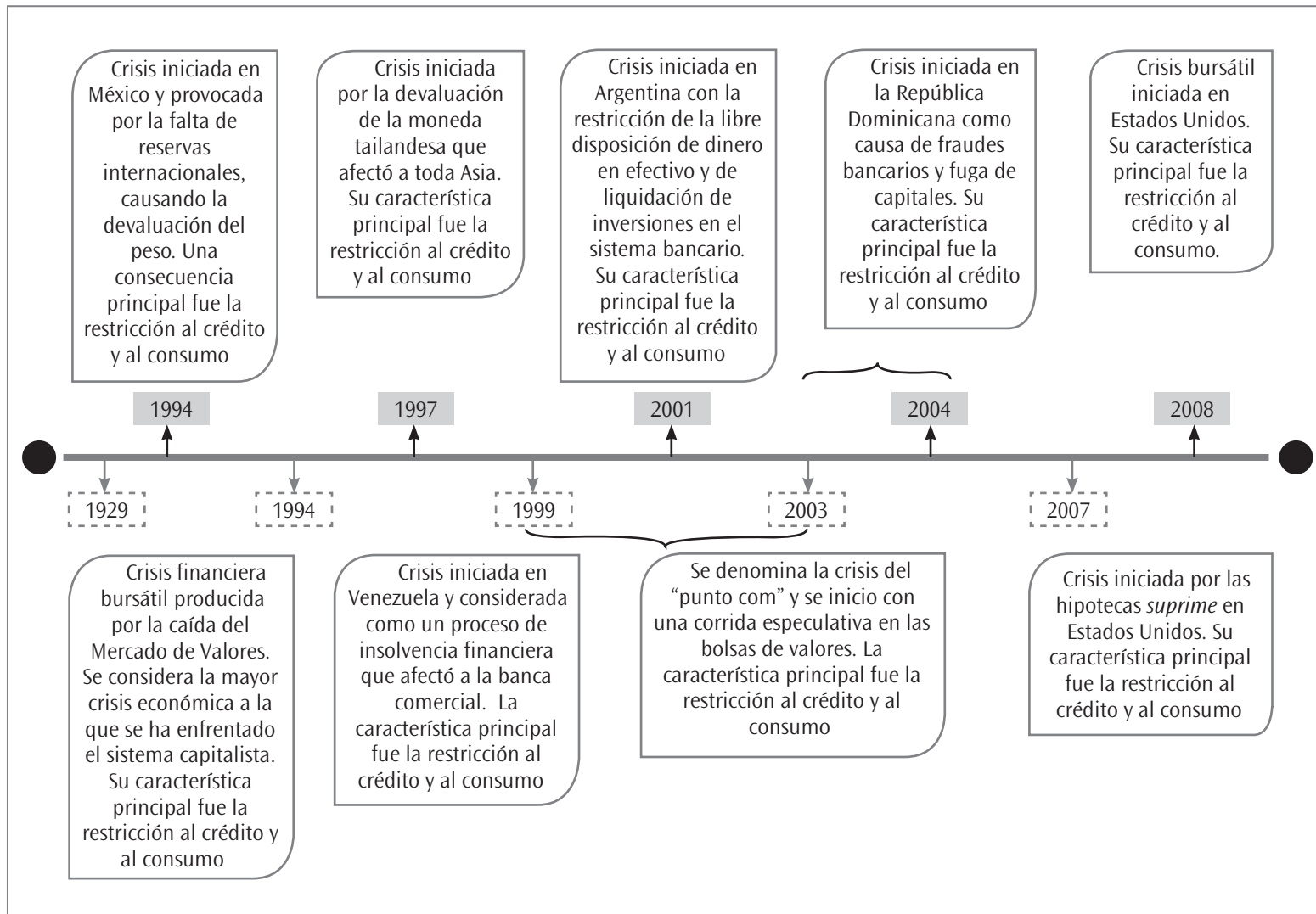
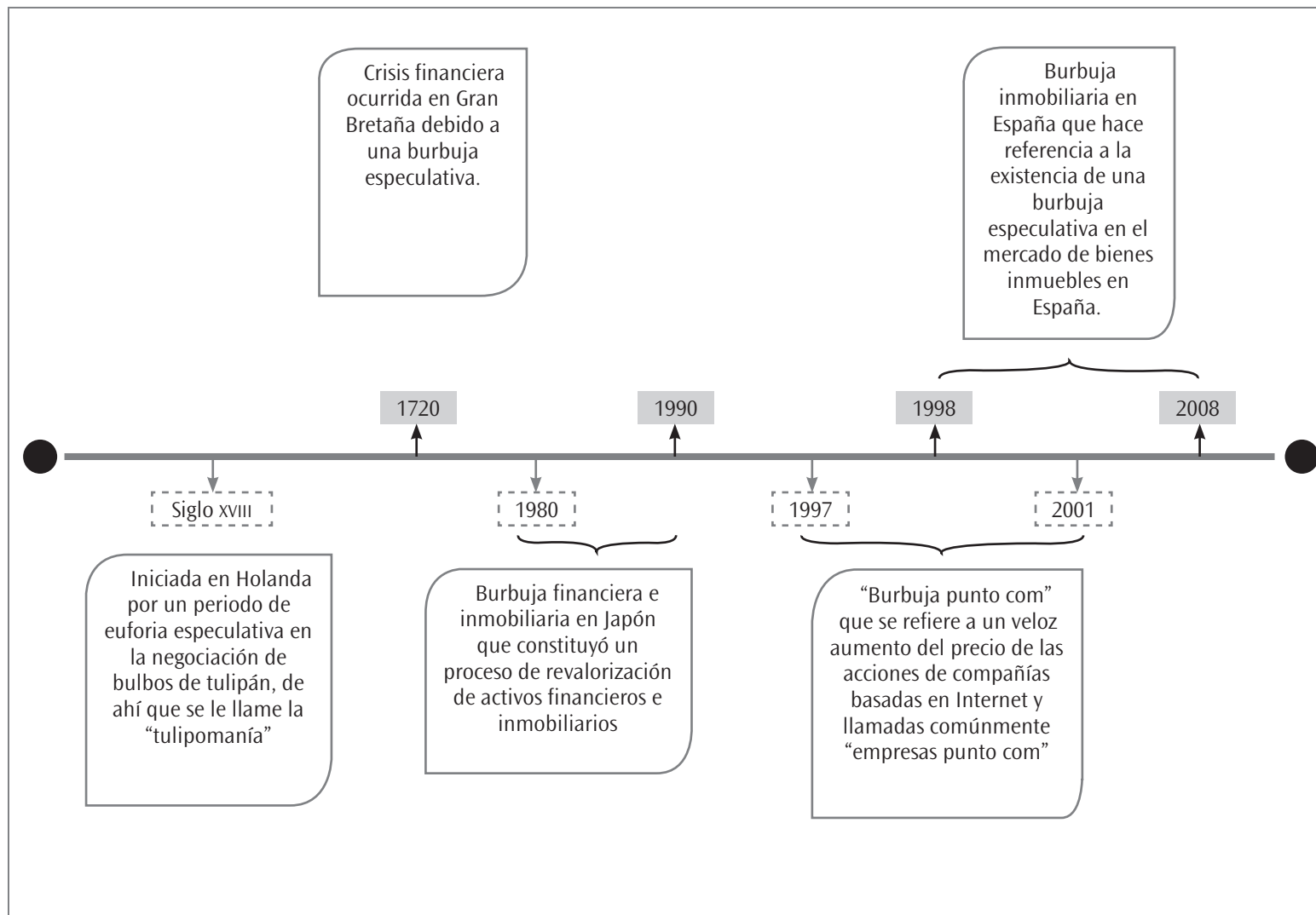


Figura 10.2. Línea de tiempo de las burbujas económicas o “*crash* bursátil”



La crisis iniciada en 2008 ha sido señalada por muchos especialistas internacionales como la “crisis de los países desarrollados”, ya que sus consecuencias se observan fundamentalmente en los países más ricos del mundo.

La cronología de las crisis económicas, financieras, bursátiles y cambiarias se puede apreciar en la línea del tiempo de las crisis y en la figura 10.2, con línea del tiempo de los *crash* bursátiles.

Estas crisis han sido interpretadas y explicadas por teóricos y pensadores de la teoría económica, como se puede apreciar en la evolución del pensamiento económico-financiero sobre las crisis que se presenta a continuación.

Crisis en la economía por el uso de créditos

El comportamiento de todas y cada una de las variables económico-financieras como el precio del petróleo, la liquidez internacional, las tasas de interés en dólares, la cotización internacional del dólar y de las euromonedas que se observan en las crisis económicas, financieras, bursátiles y cambiarias impactan en el entorno económico-financiero y con ello en la economía, como se puede apreciar en los cuadros del 10.1 al 10.5.

Variables económico-financieras de las crisis y su impacto en la economía y en el crédito

Cuadro 10.1. El precio del petróleo y su impacto en la economía y el crédito

PRECIO INTERNACIONAL DEL PETRÓLEO [efectos principales de este evento]

Si el precio aumenta, entonces se observará lo siguiente: • La inflación en los países exportadores de petróleo disminuye. • La inflación en los países importadores de petróleo aumenta. • Las tasas de interés internacionales aumentan. • Las tasas de interés de los países exportadores disminuyen. • La cotización internacional del dólar disminuye. • La actividad económica de los países exportadores aumenta. • Las reservas internacionales de los países exportadores aumentan.	Si el precio disminuye, entonces se observará lo siguiente: • La inflación en los países importadores disminuye debido a la reducción en los costos de producción. • La inflación en los países exportadores de petróleo incrementa, ya que disminuye la captación de divisas, y se incrementa el déficit del sector público; en consecuencia los precios de bienes y servicios del sector público compensan la pérdida de ingresos petroleros. • Las tasas de interés internacionales disminuyen como consecuencia de la reducción de la inflación.
---	---

Continúa

muchos casos, espectacular quiebra) de un nuevo grupo de compañías basadas en Internet designadas comúnmente “empresas punto com”. Una combinación de un veloz aumento de precios de las acciones, la especulación individual y la gran disponibilidad de capital de riesgo crearon un ambiente exuberante. El estallido de la “burbuja punto com” marcó el principio de una, relativamente suave, pero larga recesión en las naciones occidentales.

Continuación

• La inflación en México se incrementa, ya que disminuye la captación de divisas, y se incrementa el déficit del sector público; por consecuencia incrementan los precios de bienes y servicios del sector público para compensar la pérdida de ingresos petroleros. • El deslizamiento del peso contra el dólar aumenta para efectos de subvaluar la cotización del peso como estímulo a las exportaciones no petroleras.	• Las tasas de interés de los países productores aumentan. • El deslizamiento de la moneda de los países exportadores de petróleo contra el dólar aumenta, para efectos de subvaluar la cotización de su moneda, como estímulo a las exportaciones no petroleras. • La actividad económica de los países productores baja al disminuir la disponibilidad de recursos financieros. • Las reservas internacionales de los países exportadores de petróleo disminuyen, como consecuencia en la baja de los ingresos petroleros.
---	---

Cuadro 10.2. La liquidez internacional y su impacto en la economía y el crédito

LIQUIDEZ INTERNACIONAL [efectos principales de este evento]

Si la liquidez aumenta, entonces se observará lo siguiente: • Las tasas de interés externas disminuyen al existir mayor disponibilidad de recursos. • La disponibilidad del crédito externo aumenta como efecto del crecimiento de la liquidez. • La inversión extranjera directa aumenta por la necesidad de aplicar los excedentes financieros. • La disponibilidad de divisas aumenta por el efecto del crecimiento en la inversión extranjera. • La actividad económica aumenta al incrementarse la disponibilidad de recursos. • La cotización del peso y las divisas se fortalecen al disponer de mayor cantidad de reservas internacionales.	Si la liquidez disminuye, entonces se observará lo siguiente: • Las tasas de interés externas aumentan. • La disponibilidad del crédito disminuye. • La inversión extranjera directa disminuye. • La disponibilidad de divisas disminuye. • La actividad económica crece a menor ritmo. • La cotización del peso y las divisas no reciben los beneficios derivados de los flujos provenientes de inversiones extranjeras.
---	---

Figura 10.3. Pensadores que representan las principales corrientes en teoría económica de la interpretación de las crisis.

Año	Representante	Aportaciones al pensamiento económico (economía y finanzas)
2000	James J. Heckman y Daniel L. McFadden	Por desarrollar la teoría y los métodos de análisis de datos estadísticos que son actualmente utilizados para estudiar comportamientos individuales en economía y en otras ciencias sociales.
2001	George A. Akerlof, A. Michael Spence Y Joseph E. Stiglitz	Por sus análisis de los mercados con información asimétrica.
2002	Daniel Kahneman	Por haber integrado los avances de la investigación psicológica en el análisis económico y Vernon L. Smith por haber establecido los experimentos de laboratorio como un instrumento en el análisis económico empírico.
2003	Robert F. Engle	Por haber desarrollado métodos de analizar las series temporales con volatilidad variante en el tiempo (ARCH) y Clive W.J. Granger por haber desarrollado métodos de análisis de series temporales con tendencias comunes (co-integración).
2004	Edward C. Prescott y Finn E. Kydland	Por sus contribuciones a la dinámica macroeconómica: la consistencia del tiempo en la política macroeconómica y las fuerzas que regulan los ciclos económicos.
2005	Robert J. Aumann Y Thomas C. Schelling	Por haber ampliado nuestra comprensión del conflicto y la cooperación mediante el análisis de la Teoría de Juegos.
2006	Edmund S. Phelps	En reconocimiento a sus análisis sobre “las compensaciones intertemporales en las políticas macroeconómicas”.
2007	Leonid Hurwicz, Eric S. Maskin y Roger B. Myerson	Por “haber establecido las bases de la teoría del diseño de mecanismos”.
2008	Paul Krugman	Por “sus aportaciones a la teoría de la Economía Internacional y la Geografía Económica” .
2009	Elinor Ostrom y Oliver E. Williamson	Por “sus aportaciones a la teoría económica de la gobernanza”.
2010	Peter A. Diamond, Dale T. Mortensen y Christopher A. Pissarides	Por “sus análisis de mercados con fricciones de búsqueda”.

Cuadro 10.3. Las tasas de interés en dólares y su impacto en la economía y el crédito

TASAS DE INTERÉS EN DÓLARES [efectos principales de este evento]

Si la tasa de interés en dólares aumenta, entonces se observará lo siguiente: • El dólar se revalúa al tornarse más atractiva la inversión en esta divisa. • La actividad económica disminuye al encarecerse el costo del crédito. • Las exportaciones de los países decrecen al disminuir el ritmo de la actividad económica internacional. • La cuenta corriente de la balanza de pagos de los países exportadores afecta de manera negativa al incrementarse el servicio de la deuda externa (en el caso de países con deuda internacional).	Si la tasa de interés en dólares disminuye, entonces se observará lo siguiente: • La cotización del dólar disminuye. • La actividad económica se reactiva. • Las exportaciones internacionales incrementan. • La balanza de pagos de los países exportadores mejora.
---	--

Cuadro 10.4. La cotización internacional del dólar y su impacto en la economía y el crédito

COTIZACIÓN INTERNACIONAL DEL DÓLAR [efectos principales de este evento]

Si la cotización internacional del dólar aumenta [apreciación], entonces se observará lo siguiente: • Las exportaciones estadounidenses decrecen porque sus productos se tornan más caros y menos competitivos. • Las importaciones aumentan al ser más baratas. • El déficit comercial incrementa por el aumento en las importaciones y la disminución en las exportaciones. • La inflación disminuye al reducirse los costos de importación. • Las tasas de intereses reales aumentan como consecuencia de la baja inflacionaria. • La cotización de las monedas de los países latinoamericanos contra el euro se revalúa por el beneficio implícito del alza del dólar.	Si la cotización internacional del dólar disminuye [depreciación], entonces se observará lo siguiente: • Las exportaciones estadounidenses se incrementan. • Las importaciones disminuyen. • El déficit comercial disminuye. • La inflación aumenta. • Las tasas reales de interés disminuyen. • La cotización de las monedas de los países latinoamericanos contra el euro disminuye.
--	--

Cuadro 10.5. La cotización de las euromonedas y su impacto en la economía y el crédito**COTIZACIÓN DE LAS EUROMONEDAS**
[efectos principales de este evento]

Si la cotización de las euromonedas se revalúa, entonces se observará lo siguiente: • Las exportaciones americanas aumentan al tornarse más competitivos los precios de sus productos. • Las importaciones americanas disminuyen al resultar más caras. • El déficit comercial disminuye, efecto de los aumentos de las exportaciones y disminución de las importaciones. • La cotización del peso contra las euromonedas se deprecia por la liga existente con el dólar.	Si la cotización de las euromonedas se devalúa, entonces se observará lo siguiente: • Las exportaciones estadounidenses disminuyen. • Las importaciones estadounidenses aumentan. • El déficit comercial aumenta. • La cotización peso/euromonedas se revalúa.
---	--

A la vez, estas variables económico-financieras (precio del petróleo, la liquidez internacional, las tasas de interés en dólares, la cotización internacional del dólar, y la cotización de las euromonedas) repercuten en los indicadores clave de la economía mexicana y en el uso del crédito como se puede apreciar en los cuadros 10.6 al 10.15.

Cuadro 10.6. El déficit del sector público mexicano y su impacto en la economía y el crédito**DÉFICIT DEL SECTOR PÚBLICO MEXICANO**
[efectos principales de este evento]

Si el déficit del sector público mexicano aumenta, entonces se observará lo siguiente: • La inflación incrementa debido a las implicaciones inherentes al financiamiento del déficit. • Las tasas de interés aumentan como efecto del alza inflacionaria y por mayor necesidad de dinero del sector público. • El deslizamiento del peso se acelera para ajustar la paridad al crecimiento inflacionario.	Si el déficit del sector público mexicano disminuye, entonces se observará lo siguiente: • La inflación baja. • Las tasas de intereses bajan. • El tipo de cambio se fortalece.
--	--

Cuadro 10.7. El déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos y su impacto en la economía y el crédito

DÉFICIT DE LA CUENTA CORRIENTE DE LA BALANZA DE PAGOS [efectos principales de este evento]

Si el déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos aumenta, entonces se observará lo siguiente: • Aumenta la disponibilidad de divisas y baja consecuencia del financiamiento del déficit. • El tipo de cambio resiente mayor presión al disminuir la disponibilidad de divisas. • El PIB decrece al disponer de menos recursos.	Si el déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos disminuye, entonces se observará lo siguiente: • La disponibilidad de divisas aumenta, el tipo de cambio se fortalece. • El tipo de cambio se fortalece • El PIB aumenta.
--	--

Cuadro 10.8. La disponibilidad de divisas y su impacto en la economía y el crédito

DISPONIBILIDAD DE DIVISAS [efectos principales de este evento]

Si la disponibilidad de divisas aumenta, entonces se observará lo siguiente: • El PIB aumenta al disponer de mayor cantidad de recursos. • La cotización del peso se reafirma, consecuencia del fortalecimiento de los recursos monetarios.	Si la disponibilidad de divisas disminuye, entonces se observará lo siguiente: • El PIB aumenta. • El tipo de cambio se debilita.
---	---

Cuadro 10.9. La liquidez interna y su impacto en la economía y el crédito

LIQUIDEZ INTERNA [efectos principales de este evento]

Si la liquidez interna aumenta, entonces se observará lo siguiente: • Las tasas de intereses disminuyen al existir mayor disponibilidad de recursos. • La disponibilidad del crédito aumenta como efecto del crecimiento y la liquidez. • La actividad económica se reactiva consecuencia de la disponibilidad de crédito. • La inversión real crece al bajar el costo del dinero. • La inversión extranjera aumenta por la necesidad de aplicar los excedentes financieros.	Si la liquidez interna disminuye, entonces se observará lo siguiente: • Las tasas de interés suben. • El crédito se torna escaso. • La actividad económica se deprime. • La inversión real disminuye. • La inversión extranjera disminuye.
---	---

Cuadro 10.10. El ahorro interno y su impacto en la economía y el crédito**AHORRO INTERNO**
[efectos principales de este evento]

Si el ahorro interno aumenta, entonces se observará lo siguiente: • La disponibilidad de crédito incrementa como consecuencia de una mayor oferta de recursos financieros. • La liquidez aumenta al incrementarse la oferta de dinero. • Las tasas de interés bajan al existir mayor liquidez. • La inversión real aumenta al disminuir el costo del dinero. • El PIB aumenta al incrementarse las inversiones.	Si el ahorro interno disminuye, entonces se observará lo siguiente: • La disponibilidad de crédito disminuye. • La liquidez disminuye. • Las tasas de intereses suben. • La inversión real disminuye. • El PIB disminuye.
--	--

Cuadro 10.11. La inversión real y su impacto en la economía y el crédito**INVERSIÓN REAL**
[efectos principales de este evento]

Si la inversión real aumenta, entonces se observará lo siguiente: • El PIB aumenta consecuencia del crecimiento de las inversiones reales. • La liquidez disminuye al incrementarse la demanda sobre el dinero. • Las tasas de interés aumentan al contraerse la liquidez.	Si la inversión real disminuye, entonces se observará lo siguiente: • El PIB disminuye. • La liquidez aumenta. • Las tasas internas disminuyen.
---	--

Cuadro 10.12. La actividad económica nacional y su impacto en la economía y el crédito**ACTIVIDAD ECONÓMICA NACIONAL**
[efectos principales de este evento]

Si la actividad económica nacional aumenta, entonces se observará lo siguiente: • La inversión real sube al existir mayor demanda. • El ingreso per cápita sube al incrementarse el empleo.	Si la actividad económica nacional disminuye, entonces se observará lo siguiente: • La inversión real baja. • El ingreso per cápita disminuye. • El ahorro disminuye.
---	--

Continúa

Continuación

• El ahorro aumenta al producirse mayor derrama del ingreso nacional. • La disponibilidad del crédito aumenta al crecer el ahorro interno. • La inflación se estimula como efecto de la reactivación económica.	• La disponibilidad del crédito disminuye. • La inflación se debilita.
---	---

Cuadro 10.13. La inflación mexicana y su impacto en la economía y el crédito

INFLACIÓN MEXICANA [efectos principales de este evento]

Si la inflación mexicana aumenta, entonces se observará lo siguiente: • Las tasas nominales de interés suben para pagar rendimientos reales a la inversión en pesos. • La cotización del peso se debilita para ajustar la cotización al aumento inflacionario. • El ingreso real disminuye, consecuencia del proceso inflacionario. • El ahorro decrece cuando disminuyen los ingresos reales.	Si la inflación mexicana disminuye, entonces se observará lo siguiente: • Las tasas nominales de interés bajan. • La cotización del peso se fortalece. • El ingreso real aumenta. • El ahorro se incrementa.
--	--

Cuadro 10.14. Las tasas de interés nacionales y su impacto en la economía y el crédito

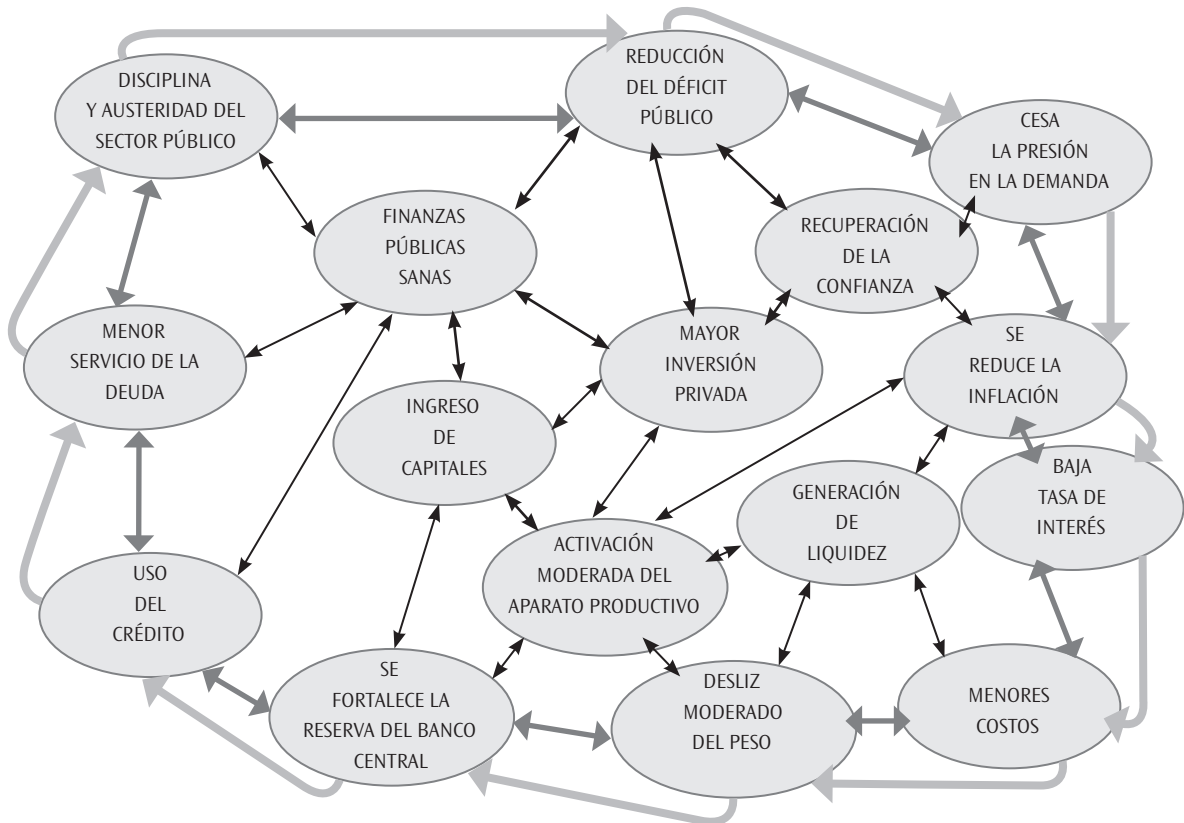
TASAS DE INTERÉS NACIONALES [efectos principales de este evento]

Si las tasas de interés nacionales aumentan, entonces se observará lo siguiente: • La inversión productiva disminuye por la repercusión en los costos financieros. • La actividad económica se deprime por la contracción de las inversiones reales. • La inversión financiera adquiere mayor importancia que la inversión real.	Si las tasas de interés nacionales disminuyen, entonces se observará lo siguiente: • La inversión productiva aumenta. • La actividad económica se reactiva. • La inversión real adquiere mayor importancia.
---	--

Cuadro 10.15. La cotización peso-dólar y su impacto en la economía y el crédito**COTIZACIÓN PESO-DÓLAR (efectos)**

Si la cotización peso-dólar aumenta (devaluación), entonces se observará lo siguiente: • La inflación repunta por el efecto en los costos de la devaluación del peso. • Las tasas de interés suben por el repunte inflacionario. • La actividad económica se deprime por la incertidumbre existente.	Si la cotización peso-dólar disminuye (apreciación), entonces se observará lo siguiente: • La inflación baja. • Las tasas de interés bajan. • La actividad económica repunta.
---	--

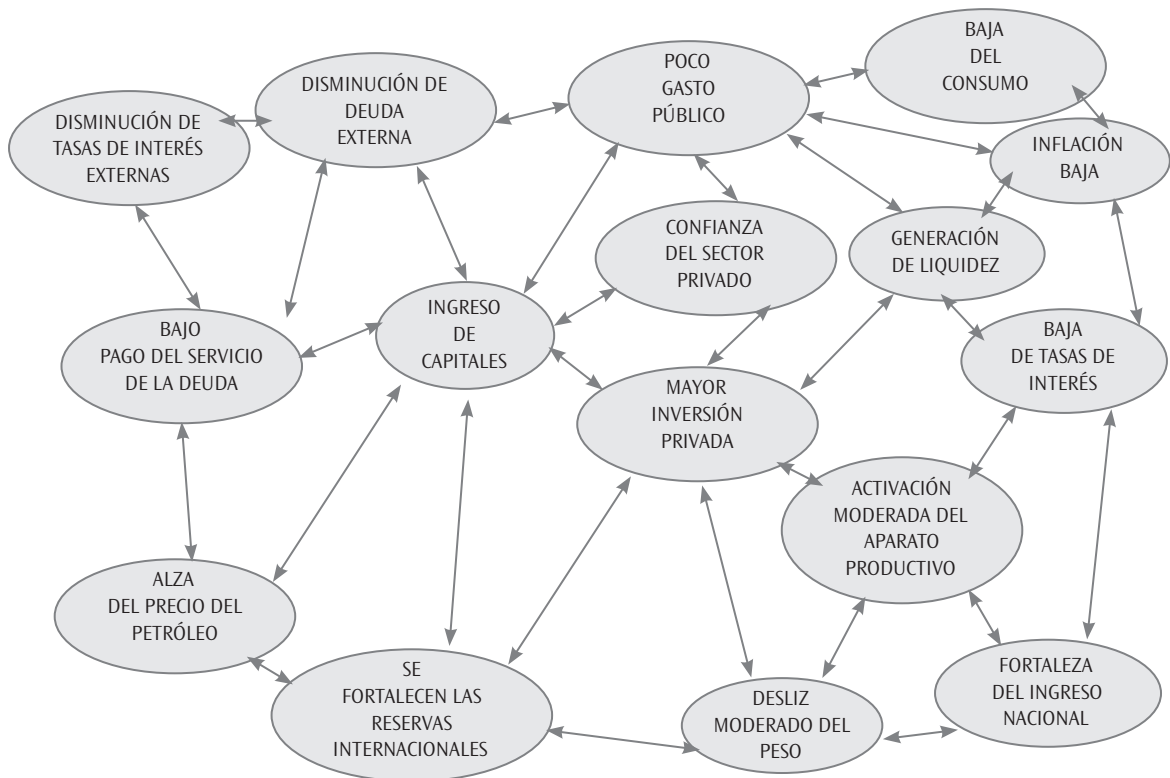
El comportamiento de estas variables se relacionan entre sí y nos auxilian y permiten observar el uso del crédito en la economía y sus principales manifestaciones, como se puede apreciar en el diagrama 10.1. Esquema de crecimiento de demanda: principales manifestaciones.

Diagrama 10.1. Esquema de crecimiento de demanda: principales manifestaciones.

Si seguimos las flechas del diagrama podemos interpretar que: si observamos una disciplina y austeridad del sector público, eso repercutirá en la reducción del déficit del sector público, lo cual, a su vez, cesa la presión en la demanda y repercute en una disminución en la inflación; con ello se reducen las tasas de interés, por lo cual se generan menores costos financieros y un desliz moderado del peso, fortaleciendo la reserva del banco central e incrementando la disponibilidad del crédito.

De igual forma en el diagrama 10.2, Esquema de crecimiento moderado con control de inflación: principales manifestaciones, se observa la relación entre el uso del crédito y la economía.

Diagrama 10.2. Esquema de crecimiento moderado con control de inflación: principales manifestaciones.



Sin embargo, de las variables económico-financieras analizadas, la tasa de interés es la que más influye en el uso del crédito en las mismas crisis económicas, financieras, bursátiles y cambiarias; de tal manera que el impacto de las tasas de interés se puede observar en el círculo virtuoso o vicioso del dinero, que se presenta en el cuadro 10.16. Círculo virtuoso del crédito, y en el cuadro 10.17. Círculo vicioso del dinero (crédito).

A partir del análisis del círculo virtuoso del dinero y del círculo vicioso del dinero es posible precisar la crisis en la economía por el uso de créditos (véase diagrama 10.3. El uso del crédito en la economía).

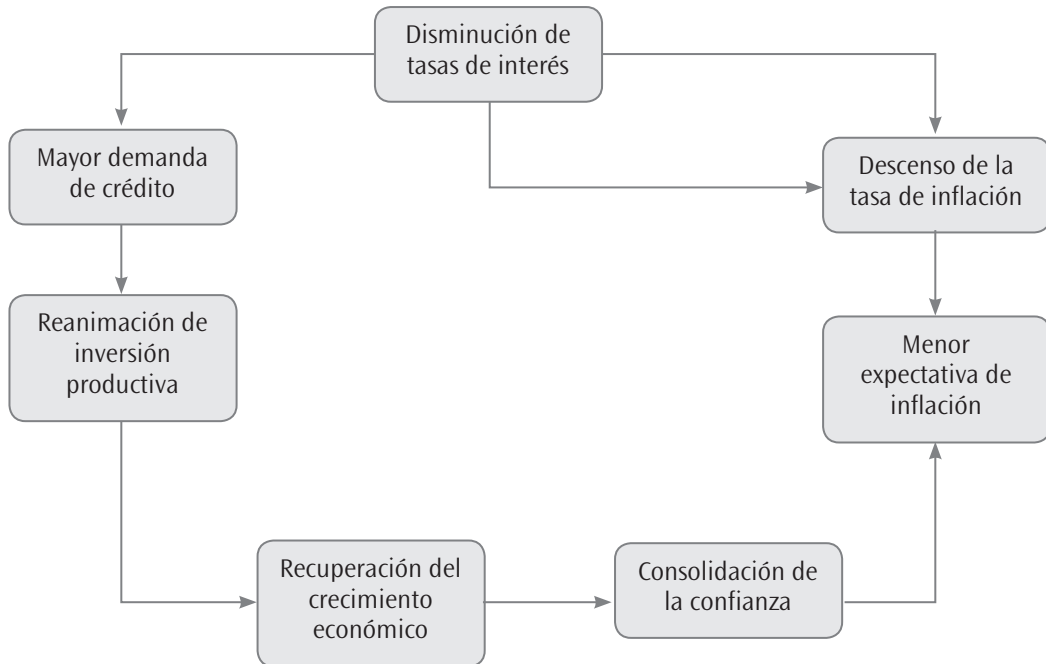
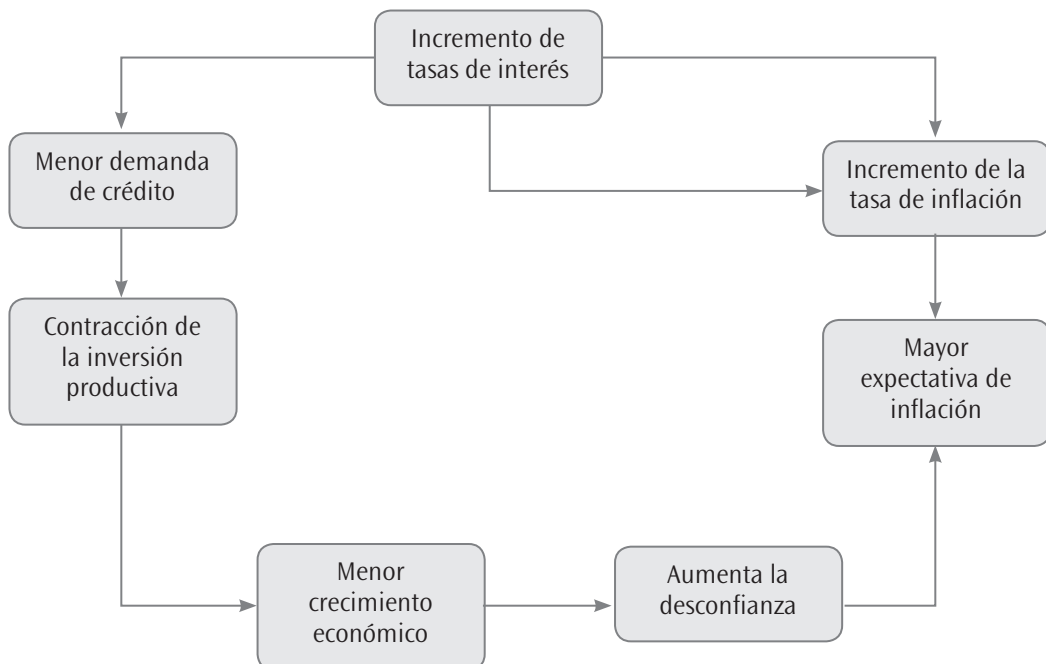
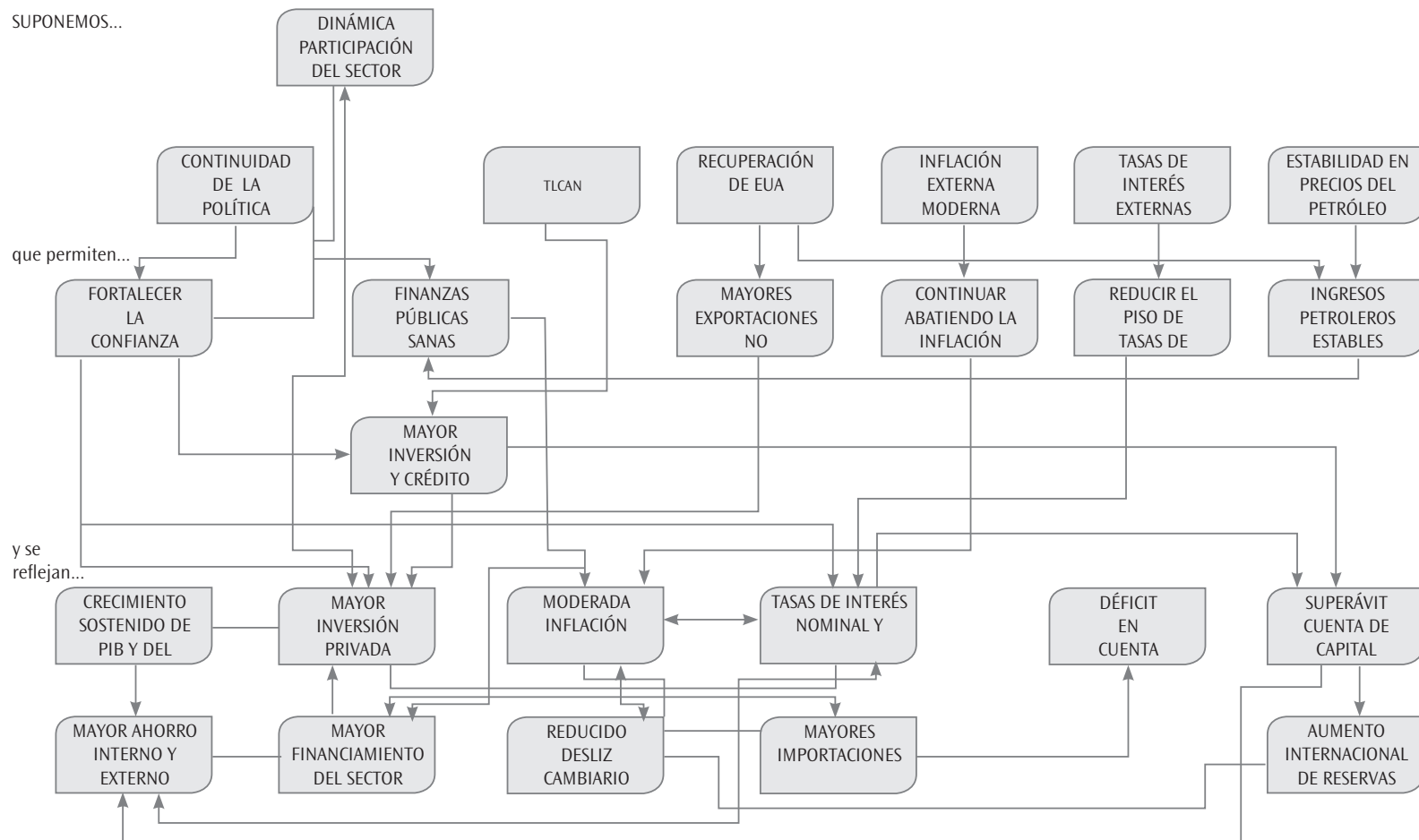
Cuadro 10.16. Círculo virtuoso del crédito (crédito)**Cuadro 10.17. Círculo vicioso del dinero (crédito)**

Diagrama 10.3. El uso del crédito en la economía



CASO PRÁCTICO

Fortalezas, riesgos y perspectivas de la actividad para la micro, pequeña y mediana empresa

■ Si toda la gente se ocupara de sus propias cosas,—dijo la duquesa con un tono áspero—, el mundo se movería mucho más rápido de lo que lo hace.

Lewis Carroll

Alicia en el país de las maravillas

Introducción

México ante el ciclo económico⁴ de Estados Unidos

La economía mexicana se encuentra sujeta a las fluctuaciones que presenta la economía de Estados Unidos, en virtud de la estrecha dependencia que existe hacia las transacciones con ese país, por lo que conviene examinar su comportamiento.

⁴ El ciclo económico se refiere a la fluctuación de la economía que se refleja en las variaciones positivas o negativas de los índices macroeconómicos. Las cuatro fases generalmente identificadas en el ciclo son:

- Depresión. Se caracteriza por un alto grado de desempleo y un bajo nivel de consumo. La brecha entre el crecimiento real y el potencial es muy pronunciada.
- Expansión. Los niveles de empleo aumentan y el ingreso y el consumo se ven incrementados.
- Auge. Se presenta el uso pleno de los factores, existe un alto nivel de inversión y escasez de mano de obra. La brecha entre el crecimiento potencial y el real se halla en su mínimo.
- Recesión. Existe un descenso en los niveles de empleo y producción, con posibles quiebras o suspensiones de pagos por parte de las empresas.

Estados Unidos registró el auge más largo de su historia de 1983 a 1989, que se tradujo en revaluación del dólar ante las divisas y altas tasas de interés que atrajeron capital externo, el cual fortaleció su ciclo económico.

Su prosperidad se fundó en una política que fomentó la oferta (producción) en lugar de la demanda, para contener la inflación y favorecer el crecimiento económico (*reaganomics*).

Entre los principales factores que la impulsaron están: reducción de impuestos; menor intervención gubernamental; descenso del gasto público (no del gasto militar); apoyo a la inversión privada y al desarrollo del sector servicios; expansión del crédito; atracción del capital externo, y pleno empleo de mano de obra y capacidad instalada.

Sin embargo, la dinámica de crecimiento de Estados Unidos generó desequilibrios que, aunados a otros elementos, le ocasionaron el receso en 1989.

Lo anterior derivó fundamentalmente de: excesiva deuda pública y privada, sobre valuación del dólar, elevadas importaciones, contención de exportaciones, un gran déficit externo, ahorro especulativo, insuficiente inversión productiva de la economía, elevación del precio del petróleo, reanudación de presión inflacionaria y alza de tasas de interés.

Estados Unidos y la atonía de la economía mundial ocasionaron que los países de menor desarrollo también padecieran.

A lo anterior debemos considerar los efectos económicos y financieros generados por el evento ocurrido el 11 de septiembre de 2001⁵ en el desempeño de las economías en desarrollo.

Situación actual de la actividad económica

Por lo anteriormente expuesto es necesario realizar una prospectiva respecto a la economía mexicana en cuanto a la situación actual de la actividad económica sectorial, como lo mostramos a continuación (véase cuadro 10.18).

Cuadro 10.18. Situación actual de la actividad económica sectorial	
Sector económico empresarial	Situación actual
Alimentos, bebidas y tabaco.	La balanza comercial de alimentos, bebidas y tabaco ha sido deficitaria por la insuficiente producción nacional de lácteos, aceites y grasas comestibles e insumos para la elaboración de alimentos para animales.
Textiles, prendas de vestir e industria del cuero.	La modernización del sector alentó su crecimiento y su éxito exportador, ocasionando que la balanza comercial, pasara de déficit a superávit.
Industria de la madera y productos de madera.	La industria maderera está siendo afectada por la sequía y los incendios forestales, así como el endurecimiento de las normas ecológicas y por la desaceleración de la industria de la construcción.

Continúa

⁵ Véase "Assault on America", en *Financial Times*, 12 de septiembre 2001.

Continuación

Papel, productos de papel, imprentas y editoriales.	La modernización de la industria editorial y los procesos electorales son factores que influyen favorablemente en la industria.
Sustancias químicas, derivados del petróleo y producción de caucho y plástico.	La falta de inversión en plantas petroquímicas y déficit estructural en la industria farmacéutica han generado que la balanza comercial sectorial sea deficitaria.
Productos de minerales no metálicos.	El sector registró un superávit comercial, el cual podría disminuir por menores exportaciones al sureste de Asia.
Industrias metálicas básicas.	Las importaciones de las industrias básicas de hierro y acero y las de metales no ferrosos están creciendo más rápido que sus exportaciones.
Productos metálicos, maquinaria y equipo.	Este sector impulsado por el favorable desempeño de la industria maquiladora (ensambladora).
Industrias metálicas básicas.	Las importaciones de las industrias básicas de hierro y acero y las de metales no ferrosos están creciendo más rápido que sus exportaciones.
Productos metálicos, maquinaria y equipo.	Este sector está siendo impulsado por el favorable desempeño de la industria maquiladora (ensambladora).
Otras industrias manufactureras.	A pesar de que la demanda externa por productos del sector ha disminuido, el componente maquilador de la industria se mantiene con dinamismo, debido principalmente a los contratos establecidos entre las empresas extranjeras y mexicanas.
Construcción.	Este sector es el más afectado durante toda la crisis.
Electricidad, gas y agua.	La actividad del sector se desarrolla principalmente de acuerdo con los requerimientos de energía y agua, para los principales procesos productivos.
Comercio, restaurantes y hoteles.	La evolución reciente del sector se explica principalmente por la reactivación del consumo interno.

Continúa

Continuación

Transporte, almacenamiento y comunicaciones.	El sector se caracteriza por tener un alto dinamismo en la inversión, sobre todo en telecomunicaciones, ya que en los últimos años se ha transformado radicalmente, gracias al avance tecnológico en comunicaciones de satélites y radiotelefónicas y a la inversión privada. La evolución del sector está estrechamente ligada a la dinámica de la actividad industrial y de servicios.
Servicios financieros, seguros y bienes inmuebles.	Los servicios financieros, seguros y bienes inmuebles tienen un comportamiento cíclico respecto a la producción total.
Servicios comunales, sociales y personales.	Los servicios comunales, sociales y personales representan 20.0% del PIB total y generan 8.5% del empleo formal, ya que comprenden los servicios profesionales de educación, médico, de esparcimiento, otros servicios y administración pública y defensa.

Luego de precisar la situación actual de la actividad económica sectorial es indispensable que detectemos las fortalezas, riesgos y perspectivas que tienen las PyME en todos y cada uno de los sectores de la actividad económica, como se muestra a continuación (véase cuadro 10.19).

Cuadro 10.19. Fortalezas, riesgos y perspectivas que tiene la PyME en la actividad económica

Sector económico-empresarial	Fortalezas	Riesgos	Perspectivas
Agropecuario, silvicultura, caza y pesca.	1. Programa de gobierno de apoyo a pequeños productores. 2. Creación de infraestructura hidráulica.	1. Menor producción, por bajo nivel de agua en las presas. 2. Desabasto de granos básicos, por sequía e inundaciones. 3. Aumento del déficit de la balanza agropecuaria. 4. Baja inversión.	1. Crecimiento lento de la producción, problemas climatológicos, con posibilidad de receso en el subsector agrícola.

Continúa

Continuación

Minería.	1. Elevadas inversiones en las empresas mineras. 2. Aumento de volúmenes de producción para la exportación. 3. Mayor demanda de minerales para la construcción y la industria siderúrgica.	1. Bajos precios internacionales por lo que los aumentos en los volúmenes exportados no implican necesariamente mayores ingresos.	1. Crecimiento moderado, inferior al del promedio del PIB. 2. Mayor demanda de minerales para el mercado interno. 3. Recuperación de los precios internacionales del petróleo.
Industria manufacturera.	1. Aumento de productividad. 2. Dinamismo de las exportaciones y del mercado interno. 3. Elevada inversión para la formación bruta de capital fijo.	1. Desaceleración general de la economía.	1. Vigoroso crecimiento de la producción, superior al del PIB total. 2. Consolidación como uno de los motores de la economía.
Alimentos, bebidas y tabaco.	1. Reanimación de la demanda interna, por aumento del PIB y del ingreso per cápita.	1. Desaceleración de la demanda interna, por cambios en la política económica (restricción fiscal y monetaria). 2. Aumento del déficit comercial, por reanimación de algunas importaciones. 3. Deuda en dólares. 4. Problemas en la industria azucarera. 5. Elevado aumento de materias primas.	1. Crecimiento moderado, pero inferior al del PIB total.
Textiles, prendas de vestir e industria del cuero.	1. Desmantelamiento de restricciones cuantitativas a la exportación. 2. Desarrollo de maquiladoras. 3. Mayor demanda interna, por mejores salarios reales y más empleo.	1. Mayor competitividad de productos asiáticos. 2. Competencia desleal. 3. Escasa participación de insumos nacionales en las maquiladoras. 4. Déficit en materias primas y en diseño.	1. Cierta desaceleración respecto a las altas tasas de crecimiento de años anteriores.

Continúa

Continuación

Industria maderera y sus productos.	1. Aumento en la demanda por activación de la construcción. 2. Éxito en las exportaciones de algunos productos de madera.	1. Problemas de producción derivados de incendios forestales y mayor rigidez de normas ecológicas. 2. Mayor competitividad de productos asiáticos.	1. Crecimiento moderado, inferior al PIB total.
Papel, productos de papel, imprentas y editoriales.	1. Revolución tecnológica. 2. Aumento en la demanda por mejores ingresos y por procesos electorales.	1. Sobre oferta mundial de celulosa que propicia precios a la baja y favorece importaciones. 2. Desaceleración de la economía.	1. Elevado crecimiento, superior al del PIB total.
Sustancias químicas, derivados del petróleo y producción de caucho y plástico.	1. Desgravación arancelaria. 2. Oportunidades de inversión privada, por sustitución de fuentes de energía.	1. Altísimo déficit comercial. 2. Problemas en la desincorporación de complejos petroquímicos. 3. Fuerte reducción de la inversión pública. 4. Posibilidad de menor demanda de fertilizantes, herbicidas, etcétera.	1. Crecimiento moderado, ligeramente inferior al del PIB total.
Productos de minerales no metálicos.	1. Dinamismo exportador. 2. Elevada inversión. 3. Aumento en la demanda interna, por reactivación de la construcción. 4. Baja de precios de materias primas.	1. Probable desaceleración de la industria de la construcción.	1. Crecimiento vigoroso, superior al PIB total.
Industrias metálicas básicas.	1. Mayor demanda por auge en la construcción. 2. Elevada inversión. 3. Mayor eficiencia productiva.	1. Problemas de <i>antidumping</i>. 2. Volatilidad en precios. 3. Problemas de calidad. 4. Mayor competitividad de productos asiáticos.	1. Elevado crecimiento, superior al del promedio de la economía.

Continúa

Continuación

Productos metálicos, maquinaria y equipo.	1. Éxito en las exportaciones. 2. Aumento en la demanda interna. 3. Desarrollo de maquiladora. 4. Elevar inversión, por nuevos proyectos.	1. Desaceleración de la economía. 2. Alta dependencia de tecnología y de bienes intermedios importados. 3. Mayor competencia de productos asiáticos (vía Estados Unidos).	1. Elevado crecimiento, aunque a menores tasas que en el pasado.
Otras industrias manufactureras.	1. Aumento de las exportaciones y del mercado interno.	1. Disparo de las importaciones. 2. Competencia desleal (juguetes, joyería, etcétera).	1. Elevado crecimiento, superior al de la economía.
Construcción.	1. Reactivación de la demanda de algunos subsectores (residencial), por mayores ingresos per cápita y reanudación del crédito hipotecario.	1. Desaceleración de la economía. 2. Contracción de la inversión pública en la creación de grandes obras de infraestructura.	1. Crecimiento moderado, inferior al del promedio de la economía.
Electricidad, gas y agua.	1. Mayor demanda de energía por dinamismo general de la producción.	1. Recorte del gasto público.	1. Moderado, pero abajo del PIB total.
Comercio, restaurantes y hoteles.	1. Elevada demanda interna. 2. Necesidades insatisfechas por cubrir. 3. Aumento de tiendas departamentales.	1. Mayor polarización de empresas del sector. 2. Mayor desarrollo del sector informal.	1. Dinámico crecimiento, superior al de la economía.
Transporte, almacenamiento y comunicaciones.	1. Mayores inversiones. 2. Apertura al sector privado y consolidación de la privatización.	1. Problemas en la recuperación de inversiones.	1. Vigoroso crecimiento, mayor al del producto total.

Continúa

Continuación

Servicios financieros, seguros y bienes inmuebles.	1. Reactivación del ahorro. Menores tasas de interés nominales. 2. Estabilidad económica.	1. Problemas adicionales de solvencia de acreditados. 2. Desplazamiento del mercado por <i>bank no banks</i> .	1. Lenta, pero sostenida reactivación del sector.
Servicios comunales, sociales y personales.	1. Mayor demanda de servicios de educación, médicos y profesionales. 2. Reestructuración del empleo a favor de estos sectores.	1. Elevada sensibilidad a variaciones del empleo.	1. Crecimiento moderado o inferior al del PIB total.

Conclusiones

Podemos concluir que para aprovechar las fortalezas y perspectivas de la actividad económica sectorial para las PyME no sólo debemos considerar la situación de la actividad económica sectorial, sino también el conocimiento de la situación actual y futura de los siguientes aspectos:

Área	Aspectos a considerar
Mercado	Estrategias de penetración Estrategias de consolidación Estrategias de diversificación Estrategias de participación Posturas y actitud de la competencia
Planeación	Planes y proyectos de expansión Planes y proyectos de consolidación Planes y proyectos de diversificación. Planes y proyectos de reestructuración Planes y proyectos de modernización Planes y proyectos de integración
Financiero	Liquidez Solvencia Estabilidad Apalancamiento Productividad Rentabilidad Inventario de riesgos Cobertura de riesgos

Fuente: Morales Castro, Arturo, *PyME Financiamiento, inversión y administración de riesgos*, México, Gasca sicco, 2006, (2a ed.), pp. 65-76.

Bibliografía

- Barandiarán, Rafael, *Diccionario de términos financieros*, México, Trillas, 1996.
- Bauche Garcíadiego, Mario, *Operaciones bancarias. Activas, pasivas y complementarias*, México, Porrúa, 1978.
- Bauche Garcíadiego, Mario, *Operaciones bancarias. Activas, pasivas y complementarias*, México, Porrúa, 1985.
- Bravo Malpica, Gustavo O. y Mondragón Reyes Héctor, *Administración financiera*, México, Instituto Politécnico Nacional (IPN), 2003.
- Cole, Robert H., *Administración del crédito a las empresas y al consumidor*, México, Diana, 1977.
- Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera (CINIF) e Instituto Mexicano de Contadores Públicos (IMCP), *Normas de Información Financiera. Boletín C-3*, México, IMEF, 2011.
- Díaz Bravo, Arturo, *Operaciones de crédito*, Editorial IURE, México, 2004.
- Ettinger, Richard P. y Golieb, David E., *Crédito y cobranzas*, México, CECSA, 2009.
- Gelpí, Rosa María y Julien-Labruyère, Francois, *Historia del crédito al consumo*, Barcelona, 1998.
- Gómez Ceja, Guillermo, *Planeación y organización en las empresas*, México, McGraw-Hill, 1994.
- Gómez Gordo, José, *Títulos de crédito*, México, Porrúa, 1998.
- Johnson, Robert W. y Melicher, Ronald W., *Administración financiera*, México, CECSA, 1989.
- Koontz, Harold y Heinz, Weihrich, *Administración. Una perspectiva global*, México, McGraw-Hill.
- Koontz, Harold y O'Donnell Cyril, *Curso de administración Moderna*, México, McGraw-Hill, 1984.
- Martínez López Cano, Pilar, *La génesis del crédito colonial. Ciudad de México, siglo XVI*, Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), México, 2001.
- Mercado H., Salvador, *Crédito y cobranzas. Cómo lograr utilidades mediante crédito y cobranzas estratégicos*, México, Macchi Grupo Editor de México.
- Mondello, Candace L., *Crédito y cobranzas. Técnicas para mejorar su flujo de efectivo*, México, Grupo Editorial Iberoamericana.
- Montaño, Agustín, *Administración de la cobranza. Programación y control*, México, Trillas, 1987.
- Morales Castro, Arturo y José Antonio Morales Castro, *Respuestas rápidas para los financieros*, México, Prentice-Hall, 2002, 534 pp.
- Morales Castro, Arturo, *Economía y toma de decisiones financieras de inversión ¡Entendiendo a los economistas!*, México, Gasca sicco, 2001, 252 pp.
- Morales Castro, Arturo, *PyMEs financiamiento, inversión y administración de riesgos*, 2ª edición, México, Gasca sicco, 2006, 336 pp.
- Moreno Fernández, Joaquín, *Contabilidad intermedia I*, México, Grupo Editorial Patria, 2007.

Reyes Ponce, Agustín, *Administración de empresas teoría y práctica, segunda parte*, México, Limusa, 1983.

Rodríguez Valencia, Joaquín, *Cómo elaborar y usar los manuales administrativos*, México, ECASA.

Santandreu, Eliseu, *Manual del credit manager*, Barcelona, Gestión 2000, 2002.

Villaseñor Fuente, Emilio, *Elementos de administración de crédito y cobranza*, México, Trillas, 1993.

Leyes

Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito.

Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito.

Fuentes de datos especializadas

Economática

Boletines Bursátiles de las empresas que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores al cuarto trimestre de 2009.

Páginas Web

“Las crisis financieras del capitalismo clásico, 1866-1914”, *Nueva historia de las grandes crisis financieras –Una perspectiva global 1873-2008*, <http://historiadelascrisis.com.mx/main/page_Ineas_del_tiempo.html> (Consultado el 16 marzo 2011.)

Buró de Crédito, <http://www.burodecredito.com.mx> (Consultado el 3 de octubre de 2010.)

Comisión Nacional Bancaria y de Valores, <<http://www.cnbv.gob.mx>> (Consultado el 3 de octubre de 2010.)

Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condu-sef), “Preguntas más frecuentes”, <<http://www.condu-sef.gob.mx/>> (Consultado el 3 de octubre de 2010.)

Fitch, <<http://www.fitchmexico.com>> (Consultado el 3 de octubre de 2010.)

Scotiabank, <<http://www.scotiabank.com.mx/ES/Paginas/default.aspx>> (Consultado el 3 de octubre de 2010.)

Standard and Poor's, <http://www.standardandpoors.com/LatinAmerica/Spanish/z_ratedef/rate-def_global_pr.htm> (Consultado el 3 de octubre de 2010.)

