

## **Unidad II. “Administración Financiera de Cuentas por Cobrar”**

### **Objetivos**

“Aplicar las estrategias de administración de cuentas por cobrar con eficacia y oportunidad, de tal manera que le permita a la empresa el manejo óptimo de las variables de política de crédito comercial concedido a clientes y políticas de cobro, para maximizar su patrimonio y reducir el riesgo de una crisis de liquidez”.

### **2.1 Concepto de Crédito**

Las cuentas por cobrar representan el total del dinero que se adeuda a la empresa por concepto de ventas efectuadas a crédito. A fin de conservar los clientes actuales y atraer nuevos, la mayoría de las empresas manufactureras deben conceder créditos. Las cuentas por cobrar son activo circulante dominante mantenido por la mayoría de las empresas, el administrador financiero tiene, por lo general, un control directo de éstas.

*El crédito no constituye una transferencia definitiva, como en el caso del cambio, sino una cesión de las utilidades producidas por estos bienes, servicios o dinero durante un período de tiempo y representa un progreso en relación a aquél desde el punto de vista de la eficiencia. Jurídicamente, se analiza como un préstamo o como una venta a plazos. Desde este punto de vista, la esencia del crédito es la promesa formal de realizar el pago de unos intereses en una fecha futura, a cambio de la obtención de bienes, servicios o dinero<sup>2</sup>.*

### **2.2 Políticas de Crédito**

Las políticas de crédito consisten en establecer los lineamientos para determinar si se extiende el crédito a un cliente y por cuánto se le debe conceder. La empresa debe desarrollar las fuentes de información crediticia apropiadas y método de análisis de crédito.

Son los criterios para otorgar crédito a un cliente. El enfoque aquí es determinar qué tan restrictiva es la política general de la empresa. Comprender las variables fundamentales que deben considerarse cuando una empresa se proponga ampliar o restringir sus políticas de crédito proporcionará una idea general de los tipos de decisiones involucradas.

Las variables principales que deben tenerse en cuenta cuando se evalúan los cambios propuestos en las políticas de crédito son:

**1. Volumen de Ventas:** Se puede esperar que los cambios en las políticas de crédito proporcionen el volumen de las ventas. Si las políticas de crédito se amplían, se espera que las ventas se incrementen; si se restringen, las ventas disminuyen.

**2. Inversión en las Cuentas por Cobrar:** El mantener cuentas por cobrar implica un costo para la empresa. Tal costo es atribuible a las oportunidades no aprovechadas de percibir utilidades que resultan de los fondos congelados en las cuentas por cobrar. Por ello, cuanto mayor sea la inversión en las cuentas por cobrar de la empresa, tanto más alto será el costo de mantenerlas y viceversa. Si la empresa hace más flexibles sus políticas de crédito, el volumen de las cuentas por cobrar se incrementa, al igual que su costo de mantenimiento.

**3. Gastos por Cuentas Incobrables:** La probabilidad, o riesgo, de tener cuentas incobrables aumentan conforme se amplían las políticas de crédito. El

<sup>2</sup> Definición de la Enciclopedia Salvat, Volumen 5, página 3975

incremento en las cuentas incobrables, asociado con la ampliación de las políticas de crédito, eleva el nivel de aquellas, además de producir un efectivo negativo sobre las utilidades. Los efectos contrarios en los gastos de las cuentas incobrables y las utilidades son el resultado de la restricción de las normas de crédito.

## 2.3 Análisis de Crédito

### 2.3.1 Métodos de Evaluación del Riesgo de Crédito

#### 2.3.1.1 Método de las 5 “C’s”

**1.- Carácter (reputación)** El historial del solicitante para satisfacer sus obligaciones financieras, contractuales y morales.

**2.- Capacidad:** La disposición del solicitante de pagar el crédito solicitado. El análisis de los estados financieros con énfasis sobre el índice de liquidez y el de endeudamiento son normalmente empleados para determinar la capacidad del solicitante.

**3.- Capital:** La solidez o situación financiera del solicitante se refleja por la disposición de su propiedad.



**4.- Garantía Colateral:** La cantidad de los activos que el solicitante tiene disponibles para asegurar el crédito. Cuanto mayor sea la cantidad de activos disponibles, más será la oportunidad de que un otorgante de crédito recupere sus fondos en el supuesto de que el solicitante no cumpla con el pago.

**5.- Condiciones:** Comprende la situación económica y empresarial actual, así como las circunstancias específicas que afectan cualquiera de las partes en la transacción de crédito.

El gerente de Crédito normalmente fija su atención a las primeras C's, ya que representan los requerimientos básicos para extender el crédito al solicitante.

#### 2.3.1.2 Método de Capacidad Financiera

Las empresas establecen procedimientos fijos para el empleo del análisis de crédito: la evaluación de las solicitudes de crédito. No basta con determinar la solvencia de un cliente, sino también estimar la cantidad máxima de crédito que puede otorgársele. Una vez resuelto esto, la compañía puede establecer una **línea de crédito**, cantidad máxima que un cliente puede adeudar en determinado momento. Las líneas de crédito sirven para evitar la necesidad de comprobar el crédito de un cliente importante cada vez que se efectúe una compra a crédito.

#### Procedimientos para Analizar la Información Crediticia

Se pueden emplear los estados financieros y el registro mayor de cuentas por pagar del solicitante de crédito para calcular su “periodo de pago promedio”. Para clientes que solicitan grandes cantidades o líneas de crédito amplias se prevé realizar un análisis detallado de liquidez, actividad, endeudamiento y rentabilidad de la empresa solicitante, a partir de los estados financieros pertinentes.

Uno de los aspectos clave en la decisión final de crédito es el juicio subjetivo

del analista financiero en relación con la solvencia de la empresa solicitante. La experiencia proporciona una “intuición” de los aspectos que descalifican la calidad de operaciones de determinada compañía. El analista añadirá su conocimiento del carácter de la administración del solicitante así como las referencias de otros proveedores y las pautas del desempeño del pasado de la compañía en turno. Entonces podrá decidirse si el crédito se otorga o no, e incluso que cantidad de crédito extender.

### **Consideraciones Económicas**

No importa si el departamento de crédito de la empresa está evaluando la solvencia de un cliente deseoso de crédito para una transacción específica, o de aquel cliente regular, a fin de establecer una línea de crédito, los procedimientos son los mismos. La única diferencia es la profundidad del análisis. No sería sensato que una compañía gastara \$100 para investigar la solvencia de un cliente que efectúa una compra única de \$40, pero gastar \$100 para una investigación crediticia en caso de que el cliente pudiera hacer compras a crédito por \$60,000 al año, sería una buena inversión.

### **2.4 Políticas de Cobranza**

Las políticas de cobranza de una empresa son los procedimientos para el cobro de las cuentas pendientes cuando éstas se vencen. La eficacia de ésta política puede evaluarse principalmente al observar el nivel de gastos por cuentas incobrables. Este nivel depende no solo de la política de cobranza sino también de las políticas empleadas en la extensión del crédito. Si se supone que el nivel de las cuentas incobrables atribuible a la política de crédito es relativamente constante, al incrementar los gastos de cobranza se pueden reducir las cuentas incobrables.

Dentro de los métodos mas generalizados para evaluar las políticas de crédito y cobranza se encuentran el índice del periodo de cobranza promedio y la antigüedad de cuentas por cobrar.

#### **2.4.1 Procedimiento de Cobro**

Algunos procedimientos que puede seguir la empresa para obtener el pago de las cuentas vencidas. Se puede enviar una carta o recordatorio a los clientes cuando han transcurrido diez días después de su vencimiento; puede usar una carta más amenazante, seguida por una llamada telefónica, si el pago no se recibe dentro de 30 días; y puede enviar la cuenta a una agencia de cobranza después de noventa días de su vencimiento.

El procedimiento de cobranza puede ser costoso debido a los gastos en los que se incurre y por la pérdida del crédito mercantil, pero se requiere por lo menos cierta firmeza para evitar una prolongación indebida del periodo de cobranza entre los costos y para reducir las pérdidas directas. Una vez más, debe obtenerse un equilibrio entre los costos y los beneficios al implantar diferentes políticas de cobranza.

#### **2.4.2 Método de Evaluación de posición de Cuentas por Cobrar**

##### **2.4.2.1 Método de Plazo Medio de Cobros**

El “*plazo promedio de pago*” puede compararse con las condiciones de crédito que la empresa ofrece en la actualidad. Luego puede evaluarse con los tiempos de las cuentas por pagar del solicitante, a fin de obtener una

perspectiva mejor del comportamiento de los pagos. Previa a la decisión final de otorgamiento de crédito, es el *juicio subjetivo* de la solvencia de una empresa. La experiencia ayuda a determinar los aspectos no cuantificables de la calidad de las operaciones de una compañía.

#### **2.4.2.2 Costo de Incobrabilidad**

Los cambios en el nivel de cuentas por cobrar como resultado de cambios en las normas de crédito surgen de dos factores: cambios en las ventas y cambios en las cobranzas. Las ventas crecientes producirán menores promedios en cuentas por cobrar. Cuando se amplían los términos crediticios, se otorga crédito a clientes con menor reputación crediticia, quienes quizá tardarán más en pagar sus deudas. Cuando se restringen los patrones, se concederá el otorgamiento de crédito a los clientes con mejor reputación y solvencia, quienes con seguridad, pagarán oportunamente. El relajamiento de los patrones de crédito propicia clientes morosos y eleva el promedio de cuentas por cobrar; dado que el caso contrario significa un pago más rápido, se reduce dicho promedio.

Los cambios en las ventas, al igual que en la cobranza, producen mayores costos de mantenimiento para las cuentas por cobrar cuando se flexibilizan los patrones de crédito, y costos reducidos cuando se restringen. Tales reacciones ocurren también cuando se realizan cambios en las condiciones de crédito o los procedimientos de cobranza.

Una variable que se espera se vea afectada por cambios en las normas de crédito son los gastos por cuentas incobrables. La probabilidad (o riesgo) de adquirir una cuenta incobrable aumenta a medida que se suavizan las normas de crédito, y se reduce cuando éstas se vuelven más estrictas.

#### **2.4.2.3 Costo de Investigación y Cobranza**

La eficacia de las políticas de cobranza puede evaluarse parcialmente considerando el nivel de gastos por cuentas incobrables. Dicho nivel depende no sólo de las políticas de cobro, sino de aquellas en las que se basa el otorgamiento de un crédito. Ya que el nivel de cuentas incobrables atribuible a las políticas de crédito puede suponerse relativamente constante, es de esperar que el aumento en los gastos de cobranza reduzcan las cuentas incobrables.

El incremento en los gastos de cobranza debe reducir el periodo promedio de cobro y los gastos por cuentas incobrables incrementando a su vez las utilidades. Sin embargo, esta estrategia puede provocar pérdida de ventas, además de mayores gastos de cobros, si el nivel de la gestión de cobranza es demasiado elevado. Esto significa que si la empresa apremia en demasía a sus clientes para el pago de sus deudas, éstos pueden optar por realizar sus compras en otra parte. La empresa debe cuidarse de no ser demasiado exigente en su gestión de cobranza. Si los pagos no se reciben a la fecha de vencimiento, debe esperar un lapso pertinente antes de iniciar los procedimientos legales de cobro. Por lo regular se emplean diversos procedimientos de cobranza.

A medida que una deuda se vence y envejece, la gestión de cobro se torna más personal y más exigente.

Algunos procedimientos básicos pueden ser:

- Notificaciones por escrito.
- Llamadas telefónicas.
- Visitas personales.
- Mediante agencias de cobranzas.
- Recurso legal.

## 2.5 Descuentos por Pronto Pago

Las *condiciones de crédito* de una empresa especifican los términos de pagos estipulados para todos los clientes que operan a crédito. Para este efecto se utiliza, por lo general, una especie de clave, las condiciones de crédito se pueden indicar, por ejemplo, como *2/10 neto 30*, lo cual significa que el comprador obtiene un descuento de 2% si paga dentro de los 10 días siguientes a la iniciación del periodo de crédito; si el cliente no aprovecha tal descuento por pronto pago, deberá pagar el monto total dentro de los 30 días siguientes al inicio del periodo citado. Las condiciones de crédito comprenden tres aspectos:

- 1) el descuento por pronto pago si se estipula (en este ejemplo, 2%),
- 2) el periodo de descuento por pronto pago (10 días en este caso), y
- 3) el periodo de crédito (30 días).

Los cambios en cualquier cláusula de las condiciones de crédito de la empresa pueden afectar su rentabilidad total.

Las dificultades para determinar los resultados exactos de variaciones en el periodo de descuento son atribuibles directamente a dos factores que afectan el periodo promedio de cobranza. Cuando se aumenta el periodo de descuento ocurre un efecto positivo sobre las utilidades, porque muchas personas que en el pasado no aprovecharon la rebaja lo hacen ahora reduciendo así el periodo promedio de cobranza. Sin embargo, ocurre también un efecto negativo sobre las utilidades cuando se aumenta el periodo de descuento, pues muchos clientes que ya utilizaban el descuento anterior, puede aún aprovechar el más reciente y pagar con demora, lo que incrementa el periodo de cobranza.

### 2.5.1 Evaluación de descuentos otorgados por pronto pago

Cuando una empresa inicia o incrementa un descuento por pronto pago, se pueden esperar los cambios y efectos sobre las utilidades mostrados en la tabla siguiente

<i>Variable</i>	<i>Dirección del cambio</i>	<i>Efecto en las utilidades</i>
Volumen de ventas	Incremento	Positivo
Inversión en cuentas por cobrar por clientes que no aprovechan el descuento por pronto pago	Decremento	Positivo
Inversión en cuentas por cobrar debido a nuevos clientes	Incremento	Negativo
Gastos por cuentas incobrables	Decremento	Positivo
Utilidad por unidad	Decremento	Negativo

El volumen de las ventas debe incrementarse, por si una empresa esta dispuesta a pagar 10 días después, el precio por unidad disminuye. El efecto

neto sobre la inversión en cuentas por cobrar es difícil de determinar pues los clientes que no aprovechan el descuento por pronto pago logran reducir la inversión en las cuentas por cobrar, mientras que las cuentas de los nuevos clientes incrementan esta inversión. Los gastos por cuentas incobrables disminuirán, ya que si más clientes, en promedio, pagarán más pronto la probabilidad de que no paguen en absoluto decrecerá. Tanto el decremento en la inversión en cuentas por cobrar como el decremento en los gastos por cuentas incobrables, deben resultar en un incremento en las utilidades. El aspecto negativo de aumento en el descuento por pronto pago es un decremento en las utilidades por unidad, pues más clientes aprovecharán el descuento y pagarán los precios reducidos.

El efecto neto de los cambios en el periodo de descuento por pronto pago es difícil de cuantificar, debido a la naturaleza de las fuerzas involucradas. El problema inherente al determinar los resultados exactos de los cambios en el periodo de descuento por pronto pago, es directamente atribuible a los tres factores que afectan la inversión en cuentas por cobrar.

## 2.6 Factoraje

### 2.6.1 Concepto

Es 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 adquiere de los segundos derechos de crédito relacionados con la proveeduría de bienes, de servicios o de ambos.

Es un servicio financiero especializado, que ofrece servicios con alto valor agregado tales como:

- a) Custodia, administración y gestión de la cobranza.
- b) Evaluación crediticia de riesgo de compradores.
- c) Financiamiento (satisfacción de necesidades de liquidez inmediata o de capital de trabajo para las empresas, por medio de la adquisición de sus derechos de crédito o de sus cuentas por cobrar o pagar).

Las operaciones de factoraje, se efectúan al amparo de un contrato de cesión de derechos o, en el caso de títulos de crédito, por medio del endoso.

### 2.6.2 Objetivos

Los objetivos del factoraje financiero los podemos resumir en la siguiente tabla:

<i>Objetivo</i>	<i>Beneficios</i>
<b>Financiero</b>	<b>Nivela los flujos de efectivo en caso de ventas adicionales. Reduce el nivel de apalancamiento financiero.</b>
<b>Económicos</b>	<b>Mejora los índices de rotación sobre activos. Mejora la posición monetaria al no generar pasivos ni endeudamiento. Reduce costos en áreas de crédito y cobranzas. Cubre el riesgo de cuentas incobrables. Mejora la recuperación de cuentas por cobrar.</b>
<b>Estratégicos</b>	<b>Permite a la empresa dedicarse al desarrollo de su negocio. Se ejerce una mayor presión de pago por parte del cliente.</b>

### 2.6.3 Clasificación

**Factoraje con Recurso.** Consiste en un producto mediante el cual, a través de la cesión de derechos de cobro de las cuentas por cobrar vigentes, documentadas en títulos de crédito, facturas, contra recibos, etc., se anticipa un alto porcentaje del valor de la operación, descontando un cargo financiero sobre el valor del anticipo, y un honorario sobre 100% de la operación por concepto de administración, custodia y gestión de cobranza. En el caso de factoraje vencido, el cargo financiero es cubierto por el cliente mensualmente y el honorario, al inicio de la operación.

Requisitos:

- a) Empresas con antigüedad mínima de dos años.
- b) Se requiere firmar un contrato de factoraje con recurso, y suscribir un pagaré a la orden del factor.
- c) Si es cobranza delgada, se requiere un contrato de comisión mercantil.
- d) El cliente cede únicamente papel de compradores, previamente autorizados.
- e) El cliente debe entregar los documentos, en que consten los derechos de crédito que van a ser objeto de la transmisión.

**Factoraje Puro.** Es un producto mediante el cual el factor compra el riesgo total de la operación, anticipando al cliente el valor total de sus documentos menos el cargo financiero, honorario y aforo<sup>3</sup>, en su caso.

En este tipo de factoraje, el cargo financiero es mayor, ya que el factor adquiere el riesgo total, por lo regular es anticipado y con cobranza directa.

Requisitos:

- a) Es necesario firmar un contrato de factoraje sin recurso.
- b) Este producto está dirigido únicamente al segmento corporativo.
- c) Operaciones documentadas en pagaré.
- d) El cliente debe entregar los documentos en que consten los derechos de crédito, que van a ser objeto de la transmisión.

## 2.7 Problemas más comunes de Cobranza

### Ejercicio de clase:

Cierta compañía, vende un producto a \$ 10.00 dólares la unidad. Las ventas a crédito para este año fueron de 60,000 unidades. El costo variable por unidad es de \$ 6.00 dólares, y el costo unitario promedio, dado un volumen de ventas de 60,000 unidades, es de \$ 8.00 dólares. La diferencia entre el costo promedio por unidad y el costo variable por unidad, de \$ 2.00 dólares, representa la contribución de cada una de las 60,000 unidades a los costos fijos de la empresa. A la inversa, cada una de las 60,000 unidades vendidas contribuye con \$ 2.00 a los costos fijos y, por tanto, el total de esto debe ser \$ 120,000.00. La empresa considera una menor restricción en las normas de crédito que se espera produzcan un aumento de 5% en las ventas unitarias, a 63,000 unidades, un incremento en el periodo de cobranza promedio de su nivel actual de 30 días a 45, y un aumento en los gastos por cuentas incobrables del nivel presente de 1% de las ventas, a 2%. El rendimiento requerido sobre las inversiones de igual riesgo es de 15%.

<sup>3</sup> Aforo: es un porcentaje de reserva, que se determina en función del volumen de devoluciones y rebajas. Varía generalmente de 10 a 30%.

A fin de determinar si la compañía debe implementar la flexibilización propuesta en las normas de crédito, debe evaluarse su efecto sobre la contribución de las utilidades a partir a las ventas, el costo de la inversión marginal en cuentas por cobrar, y el costo de los gastos por cuentas incobrables.

<i>Plan presente</i>	<i>Plan propuesto</i>
60,000 unidades vendidas	3,000 unidades adicionales
Precio de ventas \$ 10.00	
Costo variable \$ 6.00	
Costo promedio \$ 8.00	
Costo fijos \$ 120,000	
Periodo promedio de cobranza 30 días	45 días
Riesgo en cuentas incobrables 1%	2%
Rendimiento en inversiones 15%	

$$\text{Inversión promedio en cuentas por cobrar} = \frac{\text{Costo de ventas anuales}}{\text{Rotación de cuentas por cobrar}}$$

$$\text{Rotación de cuentas por cobrar} = 360 / \text{periodo promedio de cobranza}$$

<b>Contribución marginal de utilidades a partir de ventas</b> 3,000 us. (\$10.00 - \$ 6.00)		\$ 12,000
<b>Costo de inversión marginal en cuentas por cobrar</b> Inversión promedio en el plan propuesto $\frac{(\$8.00)(60,000 \text{ us.}) + (\$ 6.00)(3,000 \text{ us.})}{360 / 45} = \frac{\$ 498,000}{8}$	\$ 62,250	
Inversión promedio con el plan presente $\frac{(\$8.00)(60,000 \text{ us.})}{360 / 30} = \frac{\$ 480,000}{12}$	40,000	
<i>Inversión marginal en cuentas por cobrar</i>	22,250(15%)	(3,338)
<b>Costo de las deudas incobrables marginales</b> Deudas incobrables con el plan propuesto: (2%) (\$10.00)(63,000 us.)	\$ 12,600	
Deudas incobrables con el plan presente: (1%) (\$10.00)(60,000 us.)	6,000	(6,600)
<b>Utilidad neta a partir de la aplicación del plan propuesto</b>		<b>\$ 2,062</b>

### Ejercicio número 1.

Small Appliance tiene en este momento ventas a crédito de \$ 360 millones al año y un periodo promedio de cobro de 60 días. Suponga que el precio de los productos de Small es de \$60 por unidad y los costos variables son de \$55 por unidad. La empresa evalúa un cambio en las cuentas por cobrar que dará como resultado un incremento del 20% en las ventas y un aumento equivalente del 20% en el periodo promedio de cobro. No se espera ningún cambio en las deudas de dudoso cobro. El costo de oportunidad de riesgo similar de la empresa, sobre su inversión en cuentas por cobrar, es del 14%.

- Calcule la contribución adicional a las utilidades por las ventas nuevas que la empresa realizará si efectúa el cambio propuesto
- ¿Qué inversión marginal en cuentas por cobrar obtendrá?
- Calcule el costo de la inversión marginal en cuentas por cobrar
- ¿Debe la empresa poner en marcha el cambio propuesto?



**Ejercicio número 2.**

Una compañía realiza todas sus ventas a crédito y no ofrece ningún descuento por pronto pago. Está considerando un descuento de 2% por pagos en 15 días como máximo. El período promedio de cobranza actual es de 60 días; las ventas, de 40,000 unidades; el precio de venta por unidad, de \$45 (dólares), el costo variable por unidad, de \$36, y el costo promedio unitario, de \$40, al volumen de ventas actual. La empresa espera que el cambio en las condiciones de crédito origine un aumento en las ventas a 42,000 unidades, que 70% de las ventas aprovecharan el descuento y que el período promedio de cobranza bajara a 30 días. Si la tasa de rendimiento de la empresa respecto a inversiones de igual riesgo es de 25%, ¿debe ofrecerse el descuento propuesto?

**Ejercicio número 3.**

Una fábrica de alfombras trata de evaluar la capacidad de la empresa para hacer más flexibles sus procedimientos de cobranza. La empresa repara 72,000 alfombras al año a un precio promedio de \$32 (dólares) cada una. Los gastos por cuentas malas o incobrables representan el 1% de las ventas y los gastos de cobranza son de \$60,000. El período promedio de cobranza es de 40 días, el costo promedio por unidad es de \$29 al nivel actual de ventas, y el costo variable por unidad es de \$28. Al flexibilizar los procedimientos de cobranza, la empresa espera ahorrar \$40,000 al año en gastos. Las cuentas malas aumentarán a 2% de las ventas, y el período promedio de cobranza se incrementará a 58 días. Las ventas aumentarán en 1,000 reparaciones al año. Si la compañía tiene una tasa de rendimiento requerida sobre inversiones de igual riesgo, de 24%, ¿qué recomendación le haría a la empresa?

**Ejercicio número 4.**

La compañía “árboles de la esperanza”, pronostica que las ventas de sus árboles artificiales de navidad que el año pasado fue de 500 unidades, tendrá un incremento del 25% ya que piensa otorgar un descuento del 5% al precio de venta actual de \$ 350.00. La empresa tiene calculado costos fijos por \$ 2,000 (que incluye la luz, agua y renta del terreno), que son cubiertos por la cantidad actual de ventas. Cada arbolito le cuesta \$ 150.00. El promedio de las cuentas por cobrar es de 25 días, pero se espera que la estrategia de otorgar un descuento acelere la rotación a 24x. El rendimiento esperado para cualquier inversión es de 12.5% anual. ¿Le conviene a la empresa otorgar el descuento? Haga los cálculos necesarios para demostrar su respuesta.

**Ejercicio número 5.**

La empresa “Nananotlxin” desea comparar el cambio en las políticas de manejo de efectivo de la empresa. En la actualidad sus proveedores le dan entre 34 y 38 días para liquidar sus deudas, por lo que la rotación promedio de pagos es de 10 veces. Los clientes de la compañía reciben un plazo promedio de crédito de 3 meses para cubrir sus pagos, y según estudios de la empresa la rotación del inventario es de 5 veces al año. Según los analistas proponen que agilice la rotación de los inventarios de tal manera que puedan hacer que las mercancías salgan 10 días antes del promedio actual, aunque también tienen la opción de

poder negociar con los proveedores y lograr un incremento en días de pago en un 25% del promedio actual.

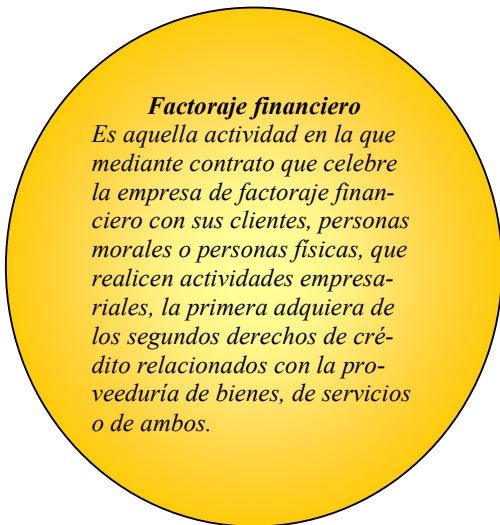
Si se considera un año de 360 días, un gasto operativo de \$ 5'000,000 de pesos anuales y un costo de oportunidad del dinero de la empresa del 5.5%, ¿qué opción propuesta por los analistas al gerente general, el señor Acosta, cree que sea más conveniente? Apoye su opinión con los resultados obtenidos. Para que la empresa “Nananotlixin”, pueda lograr un cambio en sus políticas de cobranza determino que puede otorgar un descuento por pronto pago de “2/10 neto 60” en lugar del “1/10 neto 90”, por lo que la rotación de las cuentas por cobrar variarían de 4 veces anuales a 6 veces. Según el estudio, actualmente aprovechaban el descuento 70% de los clientes, ahora creen que lo tomarán el 100% de ellos. Los resultados esperados en ventas son de un aumento del 15% de las ventas del año pasado que fueron de \$ 25'500,000 pesos. Los productos tienen un precio de venta actual de \$ 250.00 por unidad, mientras mantienen un costo variable de \$ 125.00 y un costo promedio de \$ 175.00. El señor Acosta tiene que tomar la decisión entre aceptar el cambio en las políticas de cobranza o mantener la actual política, ¿qué le recomendaría usted? Apoye su opinión con los resultados obtenidos.

### Sólo para leer

#### Factoraje<sup>iii</sup>

#### Concepto

La Ley General de



Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito establece que las sociedades que disfruten de autorización para operar como empresas de factoraje financiero, entre otras, podrán celebrar contratos de factoraje financiero.

De lo anterior desprendemos que:

- Se requiere de la celebración de un contrato.
- Los clientes de la empresa de factoraje deben realizar actividades empresariales.
- La empresa de factoraje adquiere de sus clientes los derechos de crédito relacionados con la proveeduría de bienes, de servicios o ambos, es decir, se trata de la adquisición de los derechos referidos.
- Para realizar operaciones de factoraje deben ser sociedades que disfruten de la autorización correspondiente.

#### Contrato de factoraje

Por virtud del contrato de factoraje, 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, independientemente de la fecha y la forma en que se pague.

Los contratos de factoraje en moneda extranjera se sujetarán a las disposiciones y limitaciones previstas

en la referida ley y a las que emita el Banco de México.

***Previamente a la celebración de los contratos de factoraje las empresas de factoraje financiero podrán:***

- ***Celebrar contratos*** de promesa de factoraje.
- ***Efectuar contratos*** con los deudores de derechos de crédito constituidos a favor de sus proveedores de bienes y servicios, comprometiéndose la empresa de factoraje financiero a adquirir dichos derechos de crédito para la aceptación de los propios proveedores.

En las reglas básicas para la Operación de Empresas de Factoraje Financiero publicadas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público encontramos que en los contratos de factoraje financiero podrá convenirse la entrega de anticipos a los clientes, en cuyo caso quedarán obligados a pagar una cantidad de dinero determinada o determinable que cubrirá el valor de las cargas financieras y demás accesorios de los anticipos, hasta en tanto se transmitan los derechos de crédito mediante la celebración del contrato de factoraje correspondiente, condición que deberá ser contenida en el contrato de promesa de factoraje financiero.

***Modalidades de la operación de factoraje financiero***

La ley que nos ocupa permite pactar cualquiera de las modalidades siguientes:

- ***El cliente no*** queda obligado a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje.
- ***El cliente*** queda obligado solidariamente con el deudor a responder del pago puntual y oportuno de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero.

***Administración de la cobranza***

La administración y cobranza de los derechos de crédito, objeto de los contratos de factoraje, deberán ser realizadas por la propia empresa de factoraje financiero.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, mediante reglas de carácter general, determinará los requisitos, condiciones y límites que las empresas de factoraje deberán cumplir para que la citada administración y cobranza se realicen por terceros.

Sobre el particular, las reglas básicas referidas disponen que las empresas de factoraje financiero podrán delegar a terceros la administración y cobranza de los derechos de crédito, de conformidad con lo siguiente:

- Sólo podrá delegarse a los clientes de quienes adquieran los derechos de crédito, la administración y cobranza de dichos derechos de crédito provenientes de los contratos de factoraje financiero, en los que el propio cliente quede obligado solidariamente con el deudor a responder del pago puntual y oportuno de los propios derechos de crédito.
- La relación jurídica de las empresas de factoraje con las personas que realizarán la administración y cobranza de los derechos de crédito deberá documentarse mediante contratos ante fedatario público.
- Deberá pactarse en estos contratos que la empresa de factoraje podrá realizar visitas de inspección con objeto de verificar la existencia y vigencia de los derechos de crédito, levantándose sus respectivas actas.
- El cliente que realice la administración y cobranza de los derechos de crédito deberá entregar a la empresa de factoraje la cobranza que realice, dentro de un plazo que no podrá exceder de los diez días hábiles siguientes a aquel en que se efectúe la cobranza.

***Condiciones y operaciones del factoraje***

Sólo podrán ser objeto del contrato de factoraje aquellos derechos de crédito que:

- Estén sobre documentos no vencidos.
- Se encuentren documentados en facturas, contra recibos, títulos de

crédito o cualquier otro documento denominado en moneda nacional o extranjera que acredite la existencia de dichos derechos de crédito.

- Los mismos sean el resultado de la proveeduría de bienes, de servicios o de ambos, proporcionados por personas nacionales o extranjeras.

Los clientes estarán obligados a garantizar la existencia y legitimidad de los derechos de crédito al tiempo de celebrarse el contrato.

Los clientes responderán del detrimento en el valor de los derechos de crédito, que sean consecuencia del acto jurídico que les dio origen, salvo los que estén documentados en títulos de crédito, aun cuando el contrato de factoraje haya pactado que el cliente no queda obligado a responder por el pago de los derechos.

La transmisión de los derechos de crédito a la empresa de factoraje financiero, comprende la de todos los derechos accesorios a ellos, salvo pacto en contrario.

#### **Disposiciones mediante pagarés**

Los clientes que celebren contratos de factoraje en los que queden obligados con el deudor podrán suscribir pagarés por el importe total de las obligaciones asumidas por ellos, haciéndose constar en dichos títulos de crédito su procedencia de manera que queden suficientemente identificados.

Estos pagarés deberán ser no negociables en los términos de la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito. La suscripción y entrega de estos pagarés no se considerarán como pago o dación en pago de las obligaciones que documenten.

#### **Formas de transmisión de derechos de crédito**

**Entrega** del documento o documentos comprobatorios del derecho de crédito en los que conste el sello o leyenda relativa a la transmisión y acuse de recibo por el deudor mediante la contraseña, contra recibo o cualquier otro signo inequívoco de recepción.

**Comunicación** por correo certificado con acuse de recibo, telegrama, télex o telefacsímil, contraseñados, o cualquier otro medio donde se tenga evidencia de su recepción por parte del deudor.

**Notificación** realizada por fedatario público.

#### **Deudor y factoraje**

El deudor de los derechos de crédito transmitidos a una empresa de factoraje financiero libera su obligación pagando al acreedor original o al último titular, según corresponda, mientras no se la haya notificado la transmisión.

El pago que realicen los deudores al acreedor original o al último titular después de recibir la notificación correspondiente, no lo libera ante la empresa de factoraje financiero.

#### **Notificación al deudor de la transmisión de derechos**

La transmisión de los derechos de crédito a la empresa de factoraje surtirá efectos frente a terceros, desde la fecha en que haya sido notificada al deudor, sin necesidad de que sea inscrita en registro alguno u otorgada ante fedatario público.

La transmisión de los derechos de crédito deberá ser notificada al deudor por la empresa de factoraje financiero, en términos de las disposiciones fiscales:

En los casos señalados la notificación deberá ser realizada en el domicilio de los deudores, pudiendo efectuarse con su representante legal o cualquiera de sus dependientes o empleados.

Para los efectos de esta notificación se tendrá por domicilio de los deudores el que se señale en los documentos en que consten los derechos de crédito objeto de los contratos de factoraje.

La notificación se tendrá por realizada al expedir los deudores contraseña, sello o cualquier signo inequívoco de haberla recibido por alguno de los medios señalados.

#### **Investigación del deudor**

Las empresas de factoraje financiero deberán obtener información sobre la solvencia moral y económica de los deudores.

En sus decisiones deberán tener en cuenta preferentemente la seguridad, liquidez y rentabilidad de las operaciones que realicen, y deberán hacer el análisis de los derechos de crédito que vayan a adquirir.

Las operaciones en las que el cliente quede obligado con el deudor deberán ser congruentes con la capacidad

económica real de los clientes, y con la naturaleza y clase de los derechos de crédito que se hayan transmitido.

***Prenda de derechos***

Cuando las empresas de factoraje financiero den en prenda los derechos de crédito que hayan adquirido, dicha

garantía se constituirá y se formalizará mediante contrato que deberá constar por escrito, pudiendo quedar como depositario de los documentos correspondientes el director general o el gerente general de la empresa de factoraje.

---

<sup>1</sup> Artículo de la revista *Administrare Hoy*, noviembre 2000, número 79, páginas 50 a la 53.

<sup>1</sup> Licenciado en Ciencias Administrativas. Gerente administrativo de la Asociación Nacional del Notariado Mexicano, A. C. Profesor a nivel licenciatura. Asesor de empresas. Autor de libros en materia inmobiliaria.

---

## **Unidad 5.- Pasivos a Corto Plazo y Largo Plazo**

### **Objetivos:**

Al finalizar la unidad, el alumno conocerá las diferentes alternativas de financiamiento al corto plazo y largo plazo que existen (Pasivos) y que reforzaran los criterios para resolución de problemas y con ello elegir la mejor opción.

### **5.1. Pasivos a Corto Plazo**

---

Existen varios enfoques o métodos para determinar una condición de financiamiento adecuada:

- **El enfoque dinámico.-** es un plan de financiamiento de altas utilidades - alto riesgo, en el que los requerimientos temporales son financiados con fondos a corto plazo, y los permanentes, con fondos a largo plazo.
- **El enfoque conservador.-** es un plan de financiamiento de bajas utilidades - bajo riesgo; todos los requerimientos de fondos – tanto temporales como permanentes – son financiados con fondos a largo plazo.
- **Los fondos a corto plazo** son conservados para casos de emergencia. La mayoría de las empresas emplean un método de intercambio alternativo en el que algunos requerimientos temporales son financiados con fondos a largo plazo; este enfoque se haya entre el enfoque dinámico de altas utilidades- altos riesgos y el enfoque conservador de bajas utilidades – bajos riesgos.

La deuda a corto plazo es más riesgosa que la deuda a largo plazo, pero es menos costosa y es más fácil obtenerse y bajo términos más flexibles. El crédito a corto plazo se define como cualquier pasivo que se haya programado para liquidarse al término de un año.

Hay los siguientes tipos:

**Pasivos Acumulados.-** son los pasivos a corto plazo continuamente repetitivos, especialmente los gastos acumulados y los impuestos acumulados., no pagan interés.

**Cuentas por Pagar** (crédito comercial).- Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.

Importancia

Que es un uso inteligente de los pasivos a corto plazo de la empresa, es la obtención de recursos de la manera menos costosa posible.

Por ejemplo las Cuentas por Pagar constituyen una forma de crédito comercial, ya que son los créditos a corto plazo que los proveedores conceden a la empresa.

Entre estos tipos específicos de cuentas por pagar están:

- La cuenta abierta: la cual permite a la empresa tomar posesión de la mercancía y pagar por ellas en un plazo corto determinado.
- Las aceptaciones comerciales: son cheques pagaderos al proveedor en el futuro.
- Los Pagarés: reconocimiento formal del crédito recibido; la mercancía se remite a la empresa en el entendido de que ésta la venderá a beneficio del proveedor, retirando únicamente una pequeña comisión por concepto de la utilidad.

Ventajas del Crédito Comercial

- Es un medio más equilibrado y menos costoso de obtener recursos.

- 
- Da oportunidad a las empresas de agilizar sus operaciones comerciales.

#### Desventajas del Crédito Comercial

- Existe siempre el riesgo de que el acreedor no cancele la deuda, lo que trae como consecuencia una posible intervención legal.
- Si la negociación se hace a crédito se deben cancelar tasas pasivas.

#### Como Utilizar el Crédito Comercial

El crédito comercial surge por ejemplo, cuando la empresa incurre en los gastos que implican los pagos que efectuará más adelante o acumula sus adeudos con sus proveedores, está obteniendo de ellos un crédito temporal.

Los proveedores de la empresa deben fijar las condiciones en que esperan que se les pague cuando otorgan el crédito. Las condiciones de pago clásicas pueden ser desde el pago inmediato, o sea al contado, hasta los plazos más liberales, dependiendo de cual sea la costumbre de la empresa y de la opinión que el proveedor tenga de capacidad de pago de la empresa.

Una cuenta de Crédito Comercial únicamente debe aparecer en los registros cuando éste crédito comercial ha sido comprado y pagado en efectivo, en acciones del capital, u otras propiedades del comprador. El crédito comercial no puede ser comprado independientemente; tiene que comprarse todo o parte de un negocio para poder adquirir ese valor intangible que lo acompaña.

**Préstamos Bancarios** (Crédito Bancario).- Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.

*Su importancia* radica en que hoy en día, es una de las maneras más utilizadas por parte de las empresas para obtener un financiamiento.

Comúnmente son los bancos quienes manejan las cuentas de cheques de la empresa y tienen la mayor capacidad de préstamo de acuerdo con las leyes y disposiciones bancarias vigentes en la actualidad, además de que proporcionan la mayoría de los servicios que la empresa requiera. Sin embargo y aunque la empresa acuda con frecuencia al banco comercial en busca de recursos a corto plazo, debe analizar cuidadosamente la elección de uno en particular. La empresa debe estar segura de que el banco tendrá la capacidad de ayudarla a satisfacer las necesidades de efectivo a corto plazo que ésta tenga y en el momento en que se presente.

#### Ventajas de un Crédito Bancario

- La flexibilidad que el banco muestre en sus condiciones, lleva a más probabilidades de negociar un préstamo que se ajuste a las necesidades de la empresa, esto genera un mejor ambiente para operar y obtener utilidades.
- Permite a las organizaciones estabilizarse en caso de apuros con respecto al capital.

#### Desventajas del Crédito Bancario:

- Un banco muy estricto en sus condiciones, puede limitar seriamente la facilidad de operación y actuar en contra de las utilidades de la empresa.

- 
- Un Crédito Bancario acarrea tasas pasivas que la empresa debe cancelar esporádicamente al banco por concepto de intereses.

#### Como utilizar un Crédito Bancario

La empresa al presentarse ante el funcionario que otorga los préstamos en el banco, debe tener la capacidad de negociar, así como de dar la impresión de que es competente.

Si quiere solicitar un préstamo, es necesario presentarle al funcionario correspondiente, los datos siguientes:

- a) La finalidad del préstamo.
- b) La cantidad que se requiere.
- c) Un plan de pagos definido.
- d) Pruebas de la solvencia de la empresa.
- e) Un plan bien trazado de cómo la empresa se va a desenvolverse en el futuro y con ello lograr una situación que le permita pagar el préstamo.
- f) Una lista con avales y otras garantías que la empresa está dispuesta a ofrecer.

Por otro lado, como el costo de los intereses varía según el método utilizado para calcularlos, es indispensable que la empresa este enterada siempre de cómo el banco calcula el interés real por el préstamo.

Luego de que el banco analice dichos requisitos, tomará la decisión de otorgar o no el crédito.

Sus Principales Características son:

- ✓ Vencimiento, la mayoría son a corto plazo, son fondos no espontáneos, se documentan con pagarés a 90 días.
- ✓ Pagaré, específica, el monto solicitado en préstamo, la tasa de interés porcentual, programa de reembolso (suma acumulada o serie de pagos), garantía colateral, otros términos o condiciones convenidos.
- ✓ Saldo compensador es el saldo mínimo de una cuenta de cheques que una empresa debe mantener con el banco y que va del 10% al 20% del monto del préstamo pendiente de pago.
- ✓ Línea de crédito, es el acuerdo mediante el cual un banco acepta prestar hasta un monto máximo especificado de fondos durante un periodo definido.
- ✓ Contrato de crédito revolvente, es la línea de crédito formal y comprometido, la cual se extiende a través de un banco o de alguna institución de préstamo, el banco tiene la obligación de legal de cumplir con el crédito a cambio de un honorario por compromiso.
- ✓ El costo de los préstamos bancarios varía de acuerdo al tiempo, de las tasas que manejen de acuerdo a los prestatarios riesgosos, y al monto del préstamo, ya que los préstamos más pequeños debido a los costos fijos y del reembolso de los préstamos.
- ✓ Tasas preferencial, es la tasa más baja que cargan los bancos a las corporaciones más grandes y más fuertes de acuerdo a su calificación.

#### **El Pagaré**

Es un instrumento negociable, es una "promesa" incondicional por escrito, dirigida de una persona a otra, firmada por el formulante del pagaré, en donde



---

se compromete a pagar a su presentación, en una fecha fija o tiempo futuro determinable, cierta cantidad de dinero junto con los intereses a una tasa especificada a la orden y al portador.

Los pagarés se derivan de la venta de mercancía, de préstamos en efectivo, o de la conversión de una cuenta corriente. Los pagarés por lo general, llevan intereses, los cuales se convierte en un gasto para el girador y un ingreso para el beneficiario.

Estos instrumentos negociables se debe pagar a su vencimiento. Hay casos en los que no es posible cobrar el pagaré a su vencimiento, por lo que se requiere de acción legal.

#### Ventajas de los Pagarés

- Se paga en efectivo.
- Hay alta seguridad de pago, al momento de realizar alguna operación comercial.

#### Desventajas de los Pagarés

- La acción legal, al momento de surgir algún incumplimiento en el pago.

#### Como se utilizan los Pagarés para un Financiamiento:

Como ya se ha dicho anteriormente, los pagarés se derivan de la venta de mercancía, de préstamos en efectivo, o de la conversión de una cuenta corriente. Este documento debe contener ciertos elementos de negociabilidad entre los que destacan:

- Debe ser por escrito y estar firmado por el girador.
- Debe contener una orden incondicional de pagar cierta cantidad en efectivo estableciéndose también la cuota de interés que se cobrará por la extensión del crédito a cierto tiempo. El interés se calculan, por lo general, en base a 360 días por año.
- Debe ser pagadero a favor de una persona designada, o puede estar hecho al portador.
- Debe ser pagadero a su presentación o en cierto tiempo fijo y futuro determinable.

Cuando un pagaré no es pagado a su vencimiento y es protestado, el tenedor del mismo debe preparar un certificado de protesto y un aviso de protesto que deben ser elaborados por alguna persona con facultades notariales.

La persona que protesta paga al notario público una cuota por la preparación de los documentos del protesto; estos gastos, se le pueden cobrar al girador del pagaré, quien está obligado a reembolsarlos. Posteriormente el notario público aplica el sello de "Protestado por Falta de Pago" con la fecha del protesto, y aumenta los intereses acumulados al monto del pagaré, firmándolo y estampando su propio sello notarial.

**Línea de Crédito.**- Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano.

La línea de crédito es importante, por que el banco esta de acuerdo en prestarle a la empresa hasta una cantidad máxima, y dentro un período determinado, en el momento que lo solicite. Aunque generalmente no constituye una obligación legal entre las dos partes, la línea de crédito es casi

---

siempre respetada por el banco y evita la negociación de un nuevo préstamo cada vez que la empresa necesita disponer de recursos.

#### Las Ventajas de una Línea de Crédito

- Es un efectivo "disponible" con el que la empresa puede contar.

#### Desventajas de una línea de crédito

- Se debe pagar un porcentaje de interés cada vez que la línea de crédito es utilizada.
- Este tipo de financiamiento, esta reservado para los clientes mas solventes del banco, y en caso de darlo, el banco puede pedir otras garantías antes de extender la línea de crédito.
- La exigencia a la empresa por parte del banco para que mantenga la línea de crédito "Limpia", pagando todas las disposiciones que se hayan hecho.

#### Como se Utiliza la Línea de Crédito

- El banco le presta a la empresa una cantidad máxima de dinero, por un período determinado.
- Una vez efectuada la negociación, la empresa ya solo tiene que informar al banco de su deseo de "disponer" de tal cantidad.
- Firma un documento que indica que la empresa dispondrá de esa suma, y el banco transfiere fondos automáticamente a la cuenta de cheques.
- El Costo de la Línea de Crédito se establece por lo general, durante la negociación original, aunque normalmente fluctúa con la tasa prima.
- Cada vez que la empresa dispone de una parte de la línea de crédito paga el interés convenido.
- Al finalizar el plazo negociado al principio, la línea de crédito deja de existir, por lo que las partes involucradas, tendrán que negociar otra línea si así lo acuerdan.

**El Papel Comercial.**- Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.

El papel comercial como fuente de recursos a corto plazo, es menos costoso que el crédito bancario y es un complemento de los préstamos bancarios usuales.

El empleo del papel comercial, es otra alternativa de financiamiento cuando los bancos no pueden proporcionarlos en los períodos de dinero apretado o cuando las necesidades la empresa son mayores a los limites de financiamiento que ofrecen los bancos.

Es muy importante señalar que el uso del papel comercial es para financiar necesidades de corto plazo, como es el capital de trabajo, y no para financiar activos de capital a largo plazo.

Su uso está restringido solo para negocios que representan riesgos de crédito buenos, permite a las organizaciones examinar su rango de fuentes de crédito, permitiéndole reducir los costos de intereses.

---

Un préstamo garantizado es aquél que requiere un respaldo colateral que puede ser inventarios, cuentas por cobrar, bonos negociables, terrenos, edificios, equipo, para proteger a prestamista y permite al prestatario solicitar a una tasa más baja.

Financiamiento a través de cuentas por cobrar o factoraje que es cuando se venden las cuentas por cobrar, su costo es muy alto ya que incurre en costos de investigación del crédito del 1 al 3% del monto de las facturas, por los que el crédito es de 3 puntos por encima de la tasa preferencial. Financiamiento por inventario, utilizado como garantía colateral, si la empresa presenta un riesgo alto para el crédito se realiza un gravamen del inventario, otra opción son los recibos de fideicomiso, así como el financiamiento por recibos de almacén público.

#### Ventajas del Papel Comercial

- Es una fuente de financiamiento menos costosa que el Crédito Bancario
- Sirve para financiar necesidades a corto plazo, como el capital de trabajo.

#### Desventajas

- Las emisiones de Papel Comercial no están garantizadas.
- Deben ir acompañados de una línea de crédito o una carta de crédito en dificultades de pago.
- La negociación por este medio, genera un costo por concepto de una tasa prima.

#### Como se Utiliza el Papel Comercial

El papel comercial se clasifica de acuerdo con los canales a través de los cuales se vende:

- Con el giro operativo del vendedor o con la calidad del emisor.
- Si el papel se vende por medio de un agente, se dice que está colocado con el agente, éste a su vez lo revende a sus clientes a un precio mas alto. Por lo general, se lleva una comisión de 1.8 % del importe total por manejar la operación.
- Así también el papel se puede clasificar como de primera calidad y de calidad media.
- El de primera calidad es el emitido por el cliente más confiable, mientras que el de calidad media es el que emiten los clientes un poco menos confiables. En este caso, la empresa debe hacer antes una investigación cuidadosa.
- El costo del papel comercial ha estado tradicionalmente 1.2 % debajo de la tasa prima porque, se eliminan la utilidad y los costos del banco.
- El vencimiento medio del papel comercial es de tres a seis meses, aunque en algunas ocasiones se ofrecen emisiones de nueve meses y a un año.
- No se requiere un saldo mínimo.
- En algunos casos, la emisión va acompañada por una línea de crédito o por una carta de crédito, hecha por el emisor, asegurando a los compradores con ello, que en caso de tener dificultades con el pago,

- 
- podrá respaldar el papel mediante un convenio de préstamo con el banco.
- Esto sobre todo se exige a las empresas de calidad menor cuando venden papel, con lo que aumenta también la tasa de interés real.

## **5.2. Fuentes y Formas de Financiamiento a Largo Plazo.**

### **Hipoteca.**

Es un traslado condicionado de propiedad que es otorgado por el prestatario (deudor) al prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.

Importancia:

Es importante señalar que una hipoteca no es una obligación a pagar ya que el deudor es el que otorga la hipoteca y el acreedor es el que la recibe, en caso de que el prestamista no cancele dicha hipoteca, la misma le será arrebatada y pasará a manos del prestatario.

Vale destacar que la finalidad de las hipotecas por parte del prestamista es obtener algún activo fijo, mientras que para el prestatario es el tener seguridad de pago por medio de dicha hipoteca así como el obtener ganancia de la misma por medio de los intereses generados.

Ventajas.

- Para el prestatario le es rentable debido a la posibilidad de obtener ganancia por medio de los intereses generados de dicha operación.
- Da seguridad al prestatario de no obtener pérdida al otorgar el préstamo.
  - El prestamista tiene la posibilidad de adquirir un bien

Desventajas:

- Al prestamista le genera una obligación ante terceros.
  - Existe riesgo de surgir cierta intervención legal debido a falta de pago.
- Formas de Utilización.

La hipoteca confiere al acreedor una participación en el bien. El acreedor tendrá acudir al tribunal y lograr que la mercancía se venda por orden de éste para Es decir, que el bien no pasa a ser del prestamista hasta que no haya sido cancelado el préstamo. Este tipo de financiamiento por lo general es realizado por medio de los bancos.

### **Acciones.**

Las acciones representan la participación patrimonial o de capital de un accionista dentro de la organización a la que pertenece.

Importancia:

Son de mucha importancia ya que miden el nivel de participación y lo que le corresponde a un accionista por parte de la organización a la que representa, bien sea por concepto de dividendos, derechos de los accionista, derechos

---

preferenciales,

etc.

Ventajas.

- Las acciones preferentes dan el énfasis deseado al ingreso.
- Las acciones preferentes son particularmente útiles para las negociaciones de fusión y adquisición de empresas.

Desventajas

- El empleo de las acciones diluye el control de los actuales accionistas.
- El costo de emisión de acciones es alto.

Formas de Utilización.

Las acciones se clasifican en Acciones Preferentes que son aquellas que forman parte del capital contable de la empresa y su posesión da derecho a las utilidades después de impuesto de la empresa, hasta cierta cantidad, y a los activos de la misma,. También hasta cierta cantidad, en caso de liquidación;

Y por otro lado se encuentran las Acciones Comunes que representan la participación residual que confiere al tenedor un derecho sobre las utilidades y los activos de la empresa, después de haberse satisfecho las reclamaciones prioritarias por parte de los accionistas preferentes. Por esta razón se entiende que la prioridad de las acciones preferentes supera a las de las acciones comunes.

Sin embargo ambos tipos de acciones se asemejan en que el dividendo se puede omitir, en que las dos forman parte del capital contable de la empresa y ambas tienen fecha de vencimiento.

¿Qué elementos se deben considerar respecto al empleo de las Acciones Preferentes o en su defecto Comunes?

Se debe tomar aquella que sea la más apropiada como fuente de recurso a largo plazo para el inversionista.

¿Cómo Vender las Acciones?

Las emisiones más recientes se venden a través de un suscriptor, el método utilizado para vender las nuevas emisiones de acciones es el derecho de suscripción el cual se hace por medio de un corredor de inversiones. Después de haber vendido las acciones, la empresa tendrá que cuidar su valor y considerar operaciones tales como el aumento del número de acciones, la disminución del número de acciones, el listado y la recompra.

### **Bonos.**

Es un instrumento escrito en la forma de una promesa incondicional, certificada, en la cual el prestatario promete pagar una suma especificada en una futura fecha determinada, en unión a los intereses a una tasa determinada y en fechas determinadas.

Importancia.

Cuando una sociedad anónima tiene necesidad de fondos adicionales a largo plazo se ve en el caso de tener que decidir entre la emisión de acciones adicionales del capital o de obtener préstamo expidiendo evidencia del adeudo

---

en la forma de bonos. La emisión de bonos puede ser ventajosa si los actuales accionistas prefieren no compartir su propiedad y las utilidades de la empresa con nuevos accionistas.

El derecho de emitir bonos se deriva de la facultad para tomar dinero prestado que la ley otorga a las sociedades anónimas.

El tenedor de un bono es un acreedor; un accionista es un propietario. Debido a que la mayor parte de los bonos tienen que estar respaldados por activos fijos tangibles de la empresa emisora, el propietario de un bono posiblemente goce de mayor protección a su inversión, el tipo de interés que se paga sobre los bonos es, por lo general, inferior a la tasa de dividendos que reciben las acciones de una empresa.

Ventajas.

- Los bonos son fáciles de vender ya que sus costos son menores.
- El empleo de los bonos no diluye el control de los actuales accionistas.
- Mejoran la liquidez y la situación de capital de trabajo de la empresa.

Desventajas.

- La empresa debe ser cuidadosa al momento de invertir dentro de este mercado

Formas de Utilización.  
Cada emisión de bonos está asegurada por una hipoteca conocida como "Escritura de Fideicomiso". El tenedor del bono recibe una reclamación o gravamen en contra de la propiedad que ha sido ofrecida como seguridad para el préstamo. Si el préstamo no es cubierto por el prestatario, la organización que el fideicomiso puede iniciar acción legal a fin de que se saque a remate la propiedad hipotecada y el valor obtenido de la venta sea aplicada al pago del a deudo

Al momento de hacerse los arreglos para la expedición e bonos, la empresa prestataria no conoce los nombres de los futuros propietarios de los bonos debido a que éstos serán emitidos por medio de un banco y pueden ser transferidos, más adelante, de mano en mano. En consecuencia la escritura de fideicomiso de estos bonos no puede mencionar a los acreedores, como se hace cuando se trata de una hipoteca directa entre dos personas. La empresa prestataria escoge como representantes de los futuros propietarios de bonos a un banco o una organización financiera para hacerse cargo del fideicomiso. La escritura de fideicomiso transfiere condicionalmente el título sobre la propiedad hipotecada al fideicomisario. Por otra parte, los egresos por intereses sobre un bono son cargos fijos el prestatario que deben ser cubiertos a su vencimiento si es que se desea evitar una posible cancelación anticipada del préstamo. Los intereses sobre los bonos tienen que pagarse a las fechas especificadas en los contratos; los dividendos sobre acciones se declaran a discreción del consejo directivo de la empresa. Por lo tanto, cuando una empresa expide bonos debe estar bien segura de que el uso del dinero tomado en préstamo resultará en una en una utilidad neta que sea superior al costo de los intereses del propio préstamo.

---

## **Arrendamiento**

## **Financiero.**

Es un contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario) a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, sus estipulaciones pueden variar según la situación y las necesidades de cada una de las partes.

### Importancia.

La importancia del arrendamiento es la flexibilidad que presta para la empresa ya que no se limitan sus posibilidades de adoptar un cambio de planes inmediato o de emprender una acción no prevista con el fin de aprovechar una buena oportunidad o de ajustarse a los cambios que ocurran e el medio de la operación.

El arrendamiento se presta al financiamiento por partes, lo que permite a la empresa recurrir a este medio para adquirir pequeños activos. Por otra parte, los pagos de arrendamiento son deducibles del impuesto como gasto de operación, por lo tanto la empresa tiene mayor deducción fiscal cuando toma el arrendamiento. Para la empresa marginal el arrendamiento es la única forma de financiar la adquisición de activo. El riesgo se reduce porque la propiedad queda con el arrendado, y éste puede estar dispuesto a operar cuando otros acreedores rehúsan a financiar la empresa. Esto facilita considerablemente la reorganización de la empresa.

### Ventajas.

- Es en financiamiento bastante flexible para las empresas debido a las oportunidades que ofrece.
- Evita riesgo de una rápida obsolescencia para la empresa ya que el activo no pertenece a ella.
- Los arrendamientos dan oportunidades a las empresas pequeñas en caso de quiebra.

### Desventajas.

- Algunas empresas usan el arrendamiento para como medio para eludir las restricciones presupuestarias cuando el capital se encuentra racionado.
- Un contrato de arrendamiento obliga una tasa costo por concepto de intereses.
- La principal desventaja del arrendamiento es que resulta más costoso que la compra de activo.

### Forma de Utilización.

Consiste en dar un préstamo a plazo con pagos periódicos obligatorios que se efectúan en el transcurso de un plazo determinado, generalmente igual o menor que la vida estimada del activo arrendado. El arrendatario (la empresa) pierde el derecho sobre el valor de rescate del activo (que conservará en cambio cuando lo haya comprado).

---

La mayoría de los arrendamientos son incancelables, lo cual significa que la empresa está obligada a continuar con los pagos que se acuerden aún cuando abandone el activo por no necesitarlo más. En todo caso, un arrendamiento no cancelable es tan obligatorio para la empresa como los pagos de los intereses que se compromete.

Una característica distintiva del arrendamiento financiero es que la empresa (arrendatario) conviene en conservar el activo aunque la propiedad del mismo corresponda al arrendador. Mientras dure el arrendamiento, el importe total de los pagos excederá al precio original de compra, porque la renta no sólo debe restituir el desembolso original del arrendador, sino también producir intereses por los recursos que se comprometen durante la vida del activo.

Conclusión.....

Podemos concluir señalando la importancia que tienen tanto los financiamientos a Corto o Largo Plazo que diariamente utilizan las distintas organizaciones, brindándole la posibilidad a dichas instituciones de mantener una economía y una continuidad de sus actividades comerciales estable y eficiente y por consecuencia otorgar un mayor aporte al sector económico al cual participan.