



**UNIVERSIDAD MICHOCANA DE SAN
NICOLÁS DE HIDALGO**

**FACULTAD DE CONTADURÍA Y
CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**

**“IMPORTANCIA DE LOS ESTADOS FINANCIEROS PARA EL
OTORGAMIENTO DE CRÉDITO”**

CASO PRÁCTICO

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADA EN CONTADURÍA**

PRESENTA:

Susana Ramírez Barriga

ASESOR:

C.P. Minerva Odette Pozos García



MORELIA MICHOCÁN, OCTUBRE 2012

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
 CAPÍTULO 1. ESTADOS FINANCIEROS.....	3
1.1. Generalidades	3
1.1.1. Conceptos Básicos	4
1.1.2. Objetivo	4
1.1.3. Importancia	5
1.1.4. Finalidad de la Información Financiera	7
1.1.5. Estados Financieros Básicos.....	8
 CAPÍTULO 2. ASPECTOS BÁSICOS DEL ANÁLISIS DE CRÉDITO	11
2.1. Generalidades	11
2.1.1. Concepto de Crédito	11
2.1.2. Ventajas y Desventajas de Crédito	12
2.1.3. Obtención de Información de Crédito	13
2.1.4. Análisis de la información de Crédito	14
 CAPÍTULO 3. ASPECTOS PARA EL OTORGAMIENTO DE CRÉDITO	16
3.1. Políticas de Crédito	16
3.1.1. Objetivo básico del Otorgamiento de Crédito	16

3.1.2.	Selección y Normas del Crédito	17
3.1.3.	Las 5 C's del Crédito.	18
3.1.4.	Términos y Condiciones de Crédito	19
3.1.	Clientes	21
3.2.1.	Concepto.....	21
3.2.2.	Clasificación de los Clientes en Base al Análisis Crediticio	22
 CAPÍTULO 4. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS		
EN LAS DECISIONES DE CRÉDITO.		23
4.1.	Necesidad de Simplificar las Cifras	23
4.2.	Presentación de los Resultados.....	24
4.3.	Base de Análisis	24
5.	CASO PRÁCTICO	26
5.1.	Planteamiento.	26
5.2.	Solución	29
5.3.	Conclusión del Caso Práctico.	37
GLOSARIO		38
BIBLIOGRAFÍA		39

INTRODUCCIÓN

El tamaño y la importancia de la administración financiera dependen del tamaño de la empresa. Por lo general en las empresas pequeñas la función financiera la realiza el departamento de contabilidad. Conforme la empresa vaya creciendo, la función de las finanzas se desarrolla en un departamento separado vinculado directamente con el presidente o a través del director financiero.

Administrar con éxito a una empresa no es fácil, pocos negocios llegan a consolidarse; ya que en la práctica surgen problemas financieros, comerciales, laborales, etc., y para enfrentarse a estas condiciones, se requiere aplicar una administración eficiente y efectiva.

Los problemas financieros que afectan a una empresa llegan a ser innumerables, debido a las deficiencias, las cuales pueden clasificarse en dos: Exceso y Defecto, es decir, en uno por tener más de lo debido y en otro, por tener menos de lo debido.

En la deficiencia por exceso tenemos:

- 1.- Sobreinversión en Inventarios
- 2.- Sobreinversión en Cuentas
- 3.- Sobreinversión en Activos

Mientras que en las deficiencias por defecto tenemos:

- 1.-Insuficiencia de Capital
2. Insuficiencia de Utilidades

El campo de las finanzas es de vital importancia en cualquier empresa, ya que esta íntimamente ligado con dos antiguas disciplinas, como son la economía y la contabilidad.

La economía aporta los conocimientos para el análisis del riesgo, la teoría de los precios a partir de la oferta y la demanda y las relaciones de la empresa con los bancos, los consumidores, los mercados de capitales, el banco central y otros agentes económicos.

Cada vez que el gerente financiero de la empresa toma una decisión debe procesar una cantidad de variables económicas: el crecimiento del producto interno bruto, la tasa de inflación, la evolución del sector donde se desenvuelve la compañía, la tasa de interés, el empleo, el tipo de cambio, etc. Todos de una forma u otra administramos recursos escasos; por lo que las finanzas están ligadas al manejo de recursos que generalmente son escasos o limitados.

En relación con la contabilidad se establece, porque ésta tiene como función producir información cuantitativa expresada en unidades monetarias, de manera sistemática y estructurada, a través del correcto registro de las operaciones y transacciones realizadas por la entidad.

Las finanzas requieren de la información contable que genera y proporciona la contabilidad presentada a través de los estados financieros para formarse un juicio objetivo, veraz y oportuno, que permita a la gerencia de una empresa tomar decisiones a través del análisis financiero puntal, para dirigir el futuro de la empresa.

CAPÍTULO 1. ESTADOS FINANCIEROS.

1.1. Generalidades

La información financiera que emana de la contabilidad, es información cuantitativa, expresada en unidades monetarias y descriptiva que muestra la posición y desempeño financiero de una entidad y cuyo objetivo principal es el de ser útil al usuario general en la toma de decisiones económicas.

De acuerdo a la NIF A-1 contabilidad es una técnica que se utiliza para el registro de las operaciones que afectan económicamente a una entidad y que produce sistemática y estructuradamente información financiera. Las operaciones que afectan económicamente a una entidad incluyen las transacciones, transformaciones internas y otros eventos.

Los estados financieros son la manifestación fundamental de la información financiera que se enfoca esencialmente a proveer información que permita evaluar el desenvolvimiento de la entidad, así como proporcionar elementos de juicio para estimar el comportamiento futuro de los flujos de efectivo; son la representación estructurada de la situación y desarrollo financiero de una entidad a una fecha determinada o por un período definido. Su propósito general es proveer información de una entidad acerca de su posición financiera, del resultado de sus operaciones y sus cambios en su capital contable o patrimonio contable y en sus recursos o fuentes, que son útiles al usuario general en el proceso de la toma de decisiones económicas. Los estados financieros también muestran los resultados del manejo de los recursos encomendados a la administración de la entidad, por lo que, para satisfacer ese objeto, deben proveer información sobre la evolución de:

- a) Los activos,
- b) Los pasivos,
- c) El capital o patrimonio contable,
- d) Los ingresos y costos o gastos
- e) Los cambios en el capital contable o patrimonio contable y
- f) Los flujos de efectivo o, en su caso, los cambios en la situación financiera.

1.1.1. Conceptos Básicos

Finanzas. Es la planeación de los recursos económicos para que su aplicación sea de la forma más óptima posible, además de investigar sobre las fuentes de financiamiento para la captación de recursos cuando la empresa tenga necesidades de los mismos, busca la reducción de la incertidumbre de la inversión, todo esto con la finalidad de obtener las máximas utilidades por acción o la rentabilidad de una empresa.

Estados Financieros. Son aquellos documentos que muestran la situación económica de una empresa, la capacidad de pago de la misma, a una fecha determinada, pasada, presente o futura; o bien, el resultado de operaciones obtenidas en un periodo o ejercicio pasado, presente o futuro, en situaciones normales o especiales.

Análisis. Es la descomposición de un todo en partes para conocer cada uno de los elementos que lo integran para luego estudiar los efectos que cada uno realiza.

Interpretación. Consiste en la determinación y emisión de un juicio conjunto de criterios personales relativos a los conceptos, cifras, y demás información presentada en los estados financieros de una empresa específica, dichos criterios se logran formar por medio del análisis cuantitativo de diferentes parámetros de comparación basados en técnicas o métodos ya establecidos.

1.1.2. Objetivo

El objetivo de los estados financieros es proporcionar información útil a una amplia gama de usuarios que toman decisiones de tipo económico acerca de la situación financiera, resultados y flujo de efectivo de la entidad.

Los objetivos del análisis e interpretación de la información financiera consisten en proporcionar cifras contable-financieras estructuradas objetivamente en forma clara, inteligente,

sencilla, suficiente, oportuna y veraz a las distintas personas e instituciones interesados en la situación financiera, los resultados y la proyección de la empresa dentro de los cuales los principales son:

- 1.- Directivos de alto nivel dentro de la organización de una empresa.
- 2.- Accionistas o propietarios.
- 3.- Instituciones y créditos.
- 4.- Inversionistas.
- 5.- Productores externos e internos.
- 6.- Proveedores y otros acreedores.
- 7.- Distintas dependencias oficiales.
- 8.- Asesores administrativos, contables, fiscales o legales.
- 9.- Trabajadores de la empresa.
- 10.- Bolsa Mexicana de valores.
- 11.- Otros interesados esporádicamente.

Todos estos interesados podrán emitir juicios financieros sobre el pasado, presente y futuro de la compañía, apoyados en la metodología que presenta el análisis y la interpretación de la información financiera con el fin de conocer la estructura y la tendencia de:

- a) La situación financiera de la empresa.
- b) Los resultados de la operación.
- a) La proyección futura.

1.1.3. Importancia

Los estados financieros son un reflejo de los movimientos que la empresa ha incurrido durante un periodo de tiempo. El análisis financiero sirve como un examen objetivo que se utiliza

como punto de partida para proporcionar referencia acerca de los hechos concernientes a una empresa. Para poder llegar a un estudio posterior se le debe dar la importancia significado en cifras mediante la simplificación de sus relaciones.

La importancia del análisis va más allá de lo deseado de la dirección ya que con los resultados se facilita su información para los diversos usuarios.

El ejecutivo financiero se convierte en un tomador de decisiones sobre aspectos tales como, dónde obtener los recursos, en qué invertir, cuáles son los beneficios o utilidades de las empresas, cuándo y cómo se le debe pagar a las fuentes de financiamiento, se deben reinvertir las utilidades.

Mediante el análisis e interpretación el analista estudia y descubre lo que dicen o tratan de decir los estados financieros, en beneficio de los interesados en los mismos. El análisis financiero tiene a menudo por objeto la obtención de conclusiones acerca del futuro desarrollo de alguna actividad, sobre la base de su comportamiento pasado. El caso más común es el del análisis del riesgo crediticio fundamentado entre otras cosas en el examen de los estados financieros del cliente solicitante, correspondiente a uno o más periodos correspondientes. Esto parece lo normal: Se da por hecho que una determinada función económica-financiera que se comporto de cierta manera en el pasado, se seguirá comportando de la misma forma en el futuro y sin embargo este es uno de los aspectos que exige mayor discernimiento y habilidad analítica por parte del analista; ya que no siempre el pasado es un buen indicador del futuro y es precisamente en esos casos donde la contribución del analista financiero se torna de mayor valor.

Mas aún, las decisiones erróneas más costosas suelen prevenir de situaciones en donde esa regla aparentemente lógica no se cumple. Las discontinuidades, los puntos inflexibles, los efectos de nuevos o distintos variables del contexto financiero, que impiden su cumplimiento, constituyen parte de lo que la metodología del análisis por un lado y la creatividad del analista por otro, deben detectar. El análisis financiero es una conjugación de tres factores:

- a)** Empleo de las herramientas adecuadas.
- b)** Uso de datos confiables, y;

- c) Un analista que maneje y moldee los esquemas de pensamiento con buen criterio. Cualquier paso de esta cadena que falle, tendrá sus efectos sobre el producto final.

1.1.4. Finalidad de la Información Financiera

Los estados financieros cubren las necesidades comunes de la mayoría de los usuarios. Sin embargo ellos no proporcionan toda la información necesaria para tomar las decisiones económicas, pues se refieren a efectos financieros de hechos pasados y no incluyen necesariamente información que no sea de tipo financiero.

Los estados financieros también muestran los resultados de la administración llevada a cabo por la gerencia, o dan cuenta de su responsabilidad por los recursos confiados a la misma. Aquellos usuarios que desean evaluar la administración o responsabilidad de la gerencia, lo hacen para tomar decisiones económicas, como pueden ser, si mantener o vender su inversión en la empresa, o si continuar o remplazar a los administradores encargados de la gestión de la entidad.

Los estados financieros de acuerdo a la NIF A-3 deben proporcionar elementos de juicio contables que permita al usuario general evaluar:

- a) El comportamiento económico financiero de la entidad, su estabilidad y vulnerabilidad; así como su efectividad y eficiencia en el cumplimiento de sus objetivos.
- b) La capacidad de la entidad para mantener y optimizar sus recursos, obtener financiamientos adecuados, retribuir a sus fuentes de financiamiento y, en consecuencia, determinar la viabilidad de la entidad como negocio en marcha.

Los estados financieros principales deben servir para:

- Tomar decisiones de inversión y crédito, lo que requiere conocer la estructura financiera, la capacidad de crecimiento de la empresa, su estabilidad y redituabilidad. (Solvencia o estabilidad financiera).
- Evaluar la solvencia y liquidez de la empresa, así como su capacidad para generar fondos. (Liquidez).

- Conocer el origen y las características de sus recursos para estimar la capacidad financiera de crecimiento. (Eficiencia operativa).
- Formarse un juicio sobre los resultados financieros de la administración en cuanto a la rentabilidad, solvencia, generación de fondos y capacidad de crecimiento. (Rentabilidad).

1.1.5. Estados Financieros Básicos

Los estados financieros principales sirven para tomar decisiones de inversión y crédito, lo que requiere conocer la capacidad de crecimiento de la empresa; permiten también evaluar la solvencia y la liquidez de la empresa así como su capacidad de pago; además mediante ellos podemos conocer el origen y las características de los recursos para estimar la capacidad financiera de crecimiento.

La solvencia (estabilidad financiera) sirve al usuario para examinar la estructura capital contable de la entidad en términos de la mezcla de sus recursos financieros y la habilidad de la entidad para satisfacer sus compromisos a largo plazo y sus obligaciones de inversión (NIF A-3 24).

Mientras que la liquidez sirve al usuario para evaluar la suficiencia de los recursos de la entidad para satisfacer sus compromisos de efectivo en el corto plazo. (NIF A-3 26).

Los estados financieros básicos son:

1. Balance General.- se conoce también como “estado de posición financiera”. Es el documento que muestra la situación financiera que tiene una empresa a una fecha determinada, mediante la exposición de bienes y derechos (activos) y sus deudas y obligaciones (pasivo).

El orden que se toma para presentar las partidas de activo, se hace tomando como base el grado de convertibilidad a efectivo que de ellas se tiene; el orden para los pasivos se hace sobre la base del grado de reclamabilidad que de ellas se tiene.

Según la NIF A-3 el Balance General también conocido como Estado de Situación Financiera o Estado de Posición Financiera, muestra información relativa a una fecha

determinada sobre los recursos y obligaciones financieros de la entidad; por consiguiente, los Activos en orden de su disponibilidad, revelando sus restricciones; Los Pasivos atendiendo a su exigibilidad revelando sus riesgos financieros; así como el Capital Contable o patrimonio a dicha fecha.

2. Estado de Resultados.- ó estado de pérdidas y ganancias, es un estado financiero que muestra en resumen, las operaciones realizadas y el resultado obtenido de las mismas, en un periodo de tiempo determinado, mismo que se compone de ingresos, costos, gastos, ganancias, pérdidas, utilidad neta o pérdida neta. Mediante la utilidad neta y de la identificación de sus componentes, se mide el resultado de los logros alcanzados y de los esfuerzos desarrollados por una entidad durante el periodo consignado en el mismo estado.

Definición según la NIF B-3, es un Estado Financiero básico para entidades lucrativas. Su importancia reside en que muestra la información relativa al resultado de las operaciones en un periodo contable y, por ende los ingresos, costos y gastos de dichas entidades, así como su utilidad o pérdida neta, permitiendo evaluar los logros alcanzados con los esfuerzos desarrollados durante el periodo consignado en el mismo estado”.

Otra definición que se señala en la NIF A-3 ("Necesidades de los usuarios y objetivos de los estados financieros") lo define de la siguiente manera: “Estado financiero que muestra los ingresos, identificados con sus costos y gastos correspondientes y, como resultado de tal enfrentamiento, la utilidad o pérdida neta del periodo contable”.

3. Estado de Variaciones en el Capital.- es el estado financiero que muestra las modificaciones que han sufrido las partidas integrantes del capital contable de una empresa durante un periodo determinado. Es emitido por entidades con fines lucrativos, pues muestran los cambios del capital contribuido ó ganado de dicha entidad, durante un periodo contable y derivado de las decisiones tomadas por su

dueño. Se conforma por movimientos del propietario, por creación de reservas y por utilidad ó pérdida integral.

4. Estado de Flujo de Efectivo.- son estados financieros básicos emitidos tanto por entidades lucrativas, como entidades no lucrativas y se conforman de dos elementos: el origen y la aplicación de los recursos.

En el *origen de los recursos* se contienen los aumentos del efectivo, durante un periodo contable, provocados por la disminución de cualquier otro activo distinto al efectivo, incremento de pasivos o por incrementos al capital o patrimonio contable por parte de los propietarios o, en su caso, patrocinadores de la entidad.

La *aplicación de los recursos* son disminuciones de los del efectivo, durante un periodo contable, provocadas por el incremento de cualquier otro activo distinto al efectivo, la disminución de pasivos, o por la disminución del capital contable, por parte de los propietarios de una entidad lucrativa.

La NIF A-3 define a la entidad lucrativa como aquella unidad identificable que realiza actividades económicas, constituida por combinaciones de recursos humanos, materiales y de capital (conjunto integrado de actividades económicas y recursos), conducidos y administrados por una autoridad que toma decisiones encaminadas a la consecución de los fines de la entidad, siendo su principal atributo, la intención de resarcir y retribuir a las inversiones su inversión, a través de un rendimiento o reembolso.

La entidad con propósitos no lucrativos, es aquella unidad identificable que realiza actividades económicas constituidas por combinaciones de recursos humanos, recursos materiales y de aportación, coordinados por una autoridad que toma decisiones encaminadas de los fines para los que fue creada, principalmente de beneficio social, y que no resarce económicamente la contribución a sus patrocinadores.

CAPÍTULO 2. ASPECTOS BÁSICOS DEL ANÁLISIS DE CRÉDITO

2.1. Generalidades

El análisis de créditos se considera un arte ya que no hay esquemas rígidos y que por el contrario es dinámico y exige creatividad por parte del analista de crédito, sin embargo es importante dominar las diferentes técnicas de análisis de crédito, y complementarla con una buena experiencia y un buen criterio, así mismo es necesario contar con la información necesaria y suficiente que nos permita minimizar el número de incógnitas para poder tomar la decisión correcta.

En la evaluación de un crédito, siempre hay que tener presente dos aspectos:

1. Propósito del crédito: destino, adonde va a recaer el producto
2. Análisis del crédito: evaluar si el solicitante es sujeto de crédito

La evaluación de los créditos y su otorgamiento se fijan siempre a través de un área o departamento de créditos y cobranzas el cual tendrá algunas funciones específicas dentro de la organización o empresa.

2.1.1. Concepto de Crédito

El termino **crédito** proviene del latín **creditum**, de **credere**, tener confianza. Aun cuando no existe una definición generalmente aceptada, se puede definir la operación de crédito según Emilio Villaseñor Fuente, como: la entrega de un valor actual, sea dinero, mercancías o servicios sobre la base de la confianza a cambio de un valor equivalente esperado en un futuro, pudiendo existir adicionalmente un interés pactado.

La mayoría de los autores que tratan el tema del crédito tienen elaborada su propia definición. John Stuar Mill en su *Economía Política*, definió al crédito como el permiso para usar

el capital de otro. Joseph French Johnson en *El Dinero y la Circulación*, lo define como el poder para obtener bienes o servicios por medio de la promesa de pago en una fecha determinada en el futuro. Una definición de las más amplias aceptadas, establece que el crédito es un derecho presente, a pago futuro.

En los negocios, el crédito es la confianza dada o tomada a cambio de dinero, bienes ó servicios.

Desde el punto de vista comercial, crédito es la capacidad para lograr un préstamo en efectivo o en mercancía para liquidarlo en una fecha futura, determinada, mediante a la promesa moral de hacer el pago oportuno.

Etimológicamente y comúnmente, crédito equivale a confianza, esta es su base, aunque al mismo tiempo implica un riesgo.

Hay créditos siempre que exista un contrato a término (verbal o escrito); eso es, un contrato que engendre obligaciones cuya ejecución sea diferente por una de las partes en lugar de exigirla a esa inmediatamente.

Por eso, es su aceptación jurídica el crédito, es una promesa de paga que establece un vínculo jurídico entre el deudor y el acreedor. Por una parte, el deudor tiene la obligación de pagar y por otra, el acreedor tiene el derecho de reclamar el pago.

2.1.2. Ventajas y Desventajas de Crédito

Según Emilio Villaseñor Fuente, dado que el crédito es un agente de producción y un medio de cambio, es importante observar sus ventajas y desventajas.

Ventajas:

- Aumento del volumen de ventas.
- Incremento de la producción de bienes y servicios y como consecuencia, una disminución de los costos unitarios

- Elevación del consumo, al permitir que determinados sectores socioeconómicos adquieran bienes y servicios que no estarían a su alcance si tuvieran que pagarlos de contado.
- Creación de más fuentes de empleo, mediante nuevas empresas y aplicación de las ya existentes.
- Desarrollo tecnológico, favorecido indirectamente al incrementarse los volúmenes de ventas.
- Aplicación y apertura de nuevos mercados, al dotar de poder de compra a importantes sectores de la población.

Desventajas:

- Al otorgar muchos créditos, la empresa corre riesgo de quedarse sin liquidez (efectivo disponible).
- El inventario de la empresa tiende a quedar bajo.
- Si se otorga crédito sin analizar al cliente, se pierde el capital de la empresa.

2.1.3. Obtención de Información de Crédito

De acuerdo a Gitman, cuando un cliente desea que una empresa le otorgue condiciones de crédito, el departamento de crédito comienza el proceso de evaluación pidiendo al cliente el llenado de formas que requieren información y referencias de crédito y financieras. También existen fuentes externas de información de crédito, las principales son:

Estados Financieros

Se le requieren al solicitante de crédito los estados financieros de años anteriores para analizar las condiciones de liquidez, actividad, deuda y rentabilidad de la empresa solicitante.

Buro de Crédito

El Buró de Crédito es una empresa mexicana, constituida como sociedad de información crediticia, dedicada a integrar y proporcionar información, previo a la concesión de un crédito,

cuyo objetivo principal es registrar el historial crediticio de las personas y empresas que hayan obtenido algún tipo de crédito, financiamiento, préstamo o servicio.

Investigación Bancaria

El banco de la empresa puede solicitar información de crédito al banco del solicitante; sin embargo los datos obtenidos podrían ser vagos, a menos que el solicitante ayude a la empresa a obtener información. Por lo general el banco proporciona un cálculo del saldo en efectivo del solicitante.

2.1.4. Análisis de la información de Crédito

Las empresas establecen procedimientos para el análisis de crédito, es decir, evalúan al solicitante de crédito. No solo deben determinar la solvencia de crédito de un cliente, sino también la cantidad máxima de crédito que éste es capaz de mantener. Una vez hecho esto, la empresa establece una línea de crédito, es decir, la cantidad máxima que un cliente puede adeudar a la empresa en cualquier momento. Esta línea de crédito es similar a una línea de crédito concedida por un banco a prestatario a corto plazo. Las líneas de crédito eliminan la necesidad de investigar el crédito de un cliente importante cada vez que realice una compra considerable.

Procedimiento del Análisis de la Información de Crédito:

Los estados financieros y el libro mayor de cuentas por pagar del solicitante de crédito se usan para calcular su “periodo promedio de pago”. Este valor se puede comparar con las condiciones de crédito otorgadas a la empresa en ese momento. El caso de clientes que solicita grandes cantidades de crédito, es necesario efectuar un análisis detallado de la liquidez, actividad, deuda y rentabilidad de la empresa, con el uso de los estados financieros. Una comparación de series de tiempo de razones similares de varios años muestra cualquier tendencia.

Uno de los datos fundamentales para la decisión de crédito final es el criterio del analista en cuanto a la solvencia de crédito de la empresa. La experiencia proporciona una “idea” de los aspectos no cuantificables de la calidad de las operaciones de una empresa.

El analista incluirá sus conocimientos sobre la reputación de la gerencia del solicitante, referencias de otros proveedores y los patrones de pago de la empresa en las cifras cuantitativas calculadas, para determinar la solvencia del crédito. Entonces el analista tomara la decisión final sobre si concederá el crédito al solicitante y en qué cantidad. Con frecuencia, el comité de revisión de crédito toma estas decisiones.

Aspectos Económicos

Los procedimientos básicos que el departamento de crédito usa para evaluar la solvencia de un cliente que solicita crédito para transacción específica y la de un cliente regular que desea establecer una línea de crédito son prácticamente los mismos, la única diferencia es la profundidad del análisis. Los procedimientos de selección de crédito de la empresa deben considerar los beneficios y los costos por obtener y analizar la información de crédito.

El Problema de la Pequeña Empresa

La administración de las cuentas por cobrar es uno de los problemas financieros más importantes de las empresas pequeñas, pues carecen de personal y de procesos necesarios para tomar decisiones de crédito informadas.

Las empresas buscan incrementar sus volúmenes de venta mediante la concesión de crédito, por lo que ocasionalmente incurren en créditos de cobro dudoso. Con frecuencia, los clientes de las empresas pequeñas son otras empresas locales, dirigidas por amistades personales, lo que dificulta la negativa del crédito. Sin embargo, la decisión debe tomarse con base en principios de negocios sólidos. Es mejor causar molestia a un cliente potencial, aun teniendo una relación amistosa, que tener cuentas incobrables excesivas que pongan en riesgo a la empresa.

CAPITULO 3. ASPECTOS PARA EL OTORGAMIENTO DE CRÉDITO

3.1. Políticas de Crédito

Las políticas de Crédito comprenden la determinación de la selección de crédito, normas de crédito y condiciones de crédito.

Las políticas de crédito deben tener como objetivo elevar al máximo el rendimiento sobre la inversión. Las políticas que otorgan plazos de crédito muy reducidos, normas crediticias estrictas y una administración que otorga o rechaza el crédito con lentitud restringente restringen, las ventas y la utilidad de manera que a pesar de la reducción de la inversión en Cuentas por Cobrar, la tasa de rendimiento sobre la inversión de los accionistas será más baja de la que se puede obtener con niveles más altos de venta y Cuentas por Cobrar.

El otorgamiento de crédito trae como consecuencia: las pérdidas por cuentas incobrables, los costos de investigación del crédito del cliente, los gastos de cobranza y el financiamiento de las Cuentas por Cobrar. La investigación y operación de estos factores disminuyen la tasa de rendimiento sobre la inversión de los accionistas.

3.1.1. Objetivo básico del Otorgamiento de Crédito

Desde el punto de vista empresarial, el establecer un sistema de créditos tiene como objetivo principal incrementar el volumen de las ventas mediante el otorgamiento de facilidades de pago al cliente, pudiendo ser este comerciante, industrial o público consumidor que no presente disponibilidad para comparar bienes o servicios con dinero en efectivo y de esta forma, cumplir con el objetivo principal de la organización el cual es generar mayores ingresos y rentabilidad para la empresa.

3.1.2. Selección y Normas del Crédito

La selección de crédito supone la aplicación de técnicas para determinar qué clientes deben recibir el crédito. Este proceso implica evaluar la capacidad crediticia del cliente y compararla con las normas de crédito, los requisitos mínimos de la empresa para extenderle el crédito a un cliente.

Calificación de crédito. Es método de selección de crédito que se utiliza comúnmente con solicitudes de mucho volumen y poco dinero. La calificación de crédito aplica ponderaciones derivadas estadísticamente a características financieras de crédito clave para predecir si un solicitante de crédito pagara puntualmente el crédito solicitado, en otras palabras, el procedimiento da como resultado una calificación que mide el poder crediticio global del solicitante, y la calificación se usa para tomar la decisión de aceptar o rechazar el crédito al solicitante. La calificación de crédito se utiliza más en operaciones de tarjeta de crédito, por parte de los bancos, compañías petroleras y tiendas departamentales. El propósito de la calificación de crédito es tomar una decisión de crédito relativamente informada, rápida y sin costo, reconociendo que el costo de una sola mala decisión de calificación es pequeño. Sin embargo, si las deudas incobrables por calificaciones de crédito erróneas se incrementan, entonces se debe reevaluar el sistema de calificación.

Toma de decisiones de normas de crédito. Para decidir si se relajan las normas de crédito, la empresa debe comparar la contribución a las utilidades adicionales de las ventas con los costos agregados de la inversión marginal en cuentas por cobrar y deudas incobrables marginales. Si la contribución a las utilidades adicionales es mayor a que los costos marginales, se deben relajar las normas de crédito.

El procedimiento para evaluar un cambio propuesto en las normas de crédito también se usa comúnmente para evaluar otros cambios en la administración de cuentas por cobrar.

3.1.3. Las 5 C's del Crédito.

Los analistas del crédito usan las cinco "C" del crédito para centrar su análisis en los aspectos principales de la solvencia de crédito de un solicitante. La descripción de estas "C" de acuerdo a Gitman Lawrence J. es la siguiente:

1. **Reputación (del inglés character):** El registro del cumplimiento de las obligaciones pasadas de los solicitantes (financieros, contractuales y morales). El historial de sus pagos anteriores se utilizan para evaluar su reputación.
2. **Capacidad:** La posibilidad del solicitante para rembolsar el crédito requerido. El análisis de los estados financieros, destacando sobre todo la liquidez y las razones del endeudamiento.
3. **Capital:** La solidez financiera del solicitante, que se refleja por su posición de propietario. Se realizan análisis de la deuda del solicitante, en relación con el capital contable y sus razones de rentabilidad para evaluar su capital.
4. **Garantía Colateral:** la cantidad de activos que el solicitante tiene disponible para asegurar el crédito. Cuanto mayor sea la cantidad de activos disponible, mayor será la oportunidad de que una empresa recupere sus fondos si el solicitante no cumple con los pagos.
5. **Condiciones:** el ambiente de negocios y economía actual, así como cualquier circunstancia peculiar que afecte a alguna de las partes de la transacción del crédito.

El analista del crédito centra su atención, sobre todo, en las dos primeras C (Reputación y capacidad), porque representan los requisitos básicos para la concesión del crédito. Las tres últimas C (capital, garantía colateral y condiciones) son importantes para elaborar el contrato de crédito y tomar la decisión de crédito final, que depende de la experiencia y el criterio del análisis de crédito.

3.1.4. Términos y Condiciones de Crédito

Las condiciones de crédito son los términos de venta para clientes a los que la empresa ha extendido un crédito. Las condiciones de 30 días netos significan que el cliente tiene 30 días a partir del inicio del periodo de crédito para pagar la cantidad total de la factura. Algunas empresas ofrecen descuentos por pronto pago, deducciones de un porcentaje del precio de compra a pagar dentro de un tiempo especificado.

Las condiciones regulares de crédito de una empresa están fuertemente influenciadas por el negocio de la empresa. Una empresa desea que sus condiciones regulares de crédito concuerden con las normas de su industria. Si sus condiciones son mas restrictivas que las de sus competidores, perderá negocios; si sus condiciones son menos restrictivas que las de sus competidores, perderá negocios; si sus condiciones son menos restrictivas que las de sus competidores atraerá clientes de baja calidad que probablemente no podrían pagar bajo las normas de la industria. La conclusión es que una empresa debe competir con base en la calidad y el precio de sus ofertas de bienes y servicios, no de sus condiciones de crédito. Por consiguiente, las condiciones regulares de crédito de la empresa deben concordar con las normas de la industria, pero las condiciones individuales del cliente deben reflejar qué tan riesgoso es el cliente.

Las condiciones de crédito ayudan a la empresa a obtener mayores clientes, pero se debe tener mucho cuidado ya que se pueden ofrecer descuentos que en ocasiones podrían resultar nocivos para la empresa. Los cambios en cualquier aspecto de las condiciones de crédito de la empresa pueden tener efectos en su rentabilidad total. Los factores positivos y negativos relacionados con tales cambios y los procedimientos cuantitativos para evaluarlos se presentan a continuación.

Descuentos por pronto pago.- Cuando una empresa establece o aumenta un descuento por pronto pago pueden esperarse cambios y efectos en las utilidades, esto porque el volumen de ventas debe aumentar, ya que si una empresa está dispuesta a pagar al día el precio por unidad disminuye. Si la demanda es elástica, las ventas deben aumentar como resultado de la disminución de este precio.

Periodo de cobro.- También el periodo de cobro promedio debe disminuir, reduciendo así el costo del manejo de cuentas por cobrar. La disminución en cobranza proviene del hecho de que algunos clientes que antes no tomaban los descuentos por pago ahora lo hagan. La estimación de las cuentas incobrables debe disminuir, pues como en promedio los clientes pagan más pronto, debe disminuir la probabilidad de una cuenta mala, este argumento se basa en el hecho de que mientras más se demore un cliente en pagar, es menos probable que lo haga. Mientras más tiempo transcurra, hay más oportunidades de que un cliente se declare técnicamente insolvente o en bancarrota.

Tanto la disminución en el periodo promedio de cobro como la disminución en la estimación de cuentas incobrables deben dar como resultado un aumento en las utilidades. El aspecto negativo de un aumento de un descuento por pronto pago es una disminución en el margen de utilidad por unidad ya que hay más clientes que toman el descuento y pagan un precio menor. La disminución o eliminación de un descuento por pronto pago tendría efectos contrarios. Los efectos cuantitativos de los cambios en descuentos por pronto pago se pueden evaluar por un método por un método similar al de la evaluación de cambios de las condiciones de crédito.

Supervisión de Crédito.- el último aspecto que una empresa debe considerar en su administración de cuentas por cobrar es la supervisión de crédito. La supervisión de crédito es una revisión constante de las cuentas por cobrar de una empresa para determinar si los clientes están pagando de acuerdo con las condiciones establecidas del crédito. Si no están pagando puntualmente, la supervisión de crédito alertara a la empresa sobre el problema. Los pagos lentos son costosos para una empresa porque alargan el periodo promedio de cobranza, incrementando así la inversión de la empresa en las cuentas por cobrar.

Periodo promedio de Cobranza.- el periodo promedio de cobranza es el segundo componente del ciclo de conversión de efectivo. Es el número de días en que la ventas a crédito están vigentes. El promedio de cobranza tiene dos componentes:

1. El tiempo desde la venta hasta que el cliente coloca el pago en el correo.
2. El tiempo para recibir, procesar y cobrar el pago una vez que el cliente lo ha enviado.

La formula para encontrar el periodo promedio de cobranza es:

$$\text{Periodo promedio de cobranza} = \frac{\text{Cuentas por Cobrar}}{\text{Ventas promedio diarias}}$$

Suponiendo que el tiempo de recepción, procesamiento y cobranza es constante, el periodo promedio de cobranza indica a la empresa, en promedio, cuándo paga sus cuentas el cliente.

Conocer su periodo de cobranza permite a la empresa determinar si hay un problema general con las cuentas por cobrar.

3.1. Clientes

3.2.1. Concepto

Del latín *cliens*, el término **cliente** permite hacer mención a la **persona** que accede a un **producto** o **servicio** a partir de un pago. La noción suele estar asociada a quien accede al producto o servicio en cuestión con asiduidad, aunque también existen los clientes ocasionales.

Cliente puede ser utilizado, según el contexto, como sinónimo de **comprador** (la persona que compra el producto), **usuario** (la persona que usa el servicio) o **consumidor** (quien consume un producto o servicio).

El principal interés del cliente es conocer la información financiera de la entidad, para saber si la misma tiene solvencia y liquidez para que le sigan otorgando créditos, financiamiento u otro tipo de facilidades.

3.2.2. Clasificación de los Clientes en Base al Análisis Crediticio

- **Cliente Bueno:** Aquel que en forma habitual paga en la fecha convenida, también se les conoce como clientes cumplidos.
- **Cliente Regular:** Aquel que paga sus facturas fuera de la fecha convenida.
- **Cliente Malo:** Aquel que en forma frecuente se atrasa en sus pagos, no avisa los motivos de su atraso y, generalmente no cumple con lo que promete, también se les conoce como clientes morosos.
- **Cliente Dudoso:** Aquel que por sus antecedentes, no podemos clasificarlo como bueno, regular o malo.
- **Cliente Nuevo:** Aquel que no ha efectuado operaciones con la empresa.

CAPÍTULO 4. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS EN LAS DECISIONES DE CRÉDITO.

Los llamados estados financieros tradicionales no representan literalmente la situación financiera de la empresa. Además, los resultados obtenidos para el periodo que se indica, generalmente adolecen de limitaciones que pueden ser de poca o mucha trascendencia, y cuyo origen, en algunas ocasiones, depende del control de sus administradores y, en otras (como las que generan las modificaciones del poder adquisitivo de la moneda) son prácticamente irremediables. De cualquier forma, en dichos estados resulta imprescindible tomar una decisión correcta.

El análisis e interpretación de un estado financiero puede concretarse a los aspectos más simples. Así, por ejemplo, con base en un balance general se puede decir si se cuenta con un capital positivo, o si en el capital que en él aparece es igual, mayor ó menor que el pasivo total.

Además, de acuerdo con las necesidades de la empresa, se pueden realizar comparaciones simples o complejas entre los principales grupos del activo y del pasivo, para determinar la proporción que guardan algunos de ellos entre sí, pues es preciso evaluar si el activo esta correctamente distribuido. Igualmente sucede con la distribución del pasivo, cuya comparación es también de tipo vertical si el capital contable está sujeto a lo mismo.

Por ultimo, también resulta útil buscar otras razones y proporciones entre ciertos grupos del activo con otros del pasivo y del capital, así como con otros estados. Con esos datos y su análisis individual se contará con cierta base para obtener conclusiones válidas que permitan opinar sobre el futuro de la empresa, aspecto denominado interrelación de estados.

4.1. Necesidad de Simplificar las Cifras

Los estados financieros, especialmente cuando son objeto de publicación, se presentan con cifras completas, lo que dificulta retener y manejar los números con facilidad. Es por ello que se sugiere su simplificación, independientemente de que se trate de cifras individuales, y la relación entre cifras o grupo de cifras.

4.2. Presentación de los Resultados

Como otra de sus obligaciones, el análisis de crédito debe elaborar una metodología de presentación clara y ordenada en forma lógica de los porcentajes, proporciones y relaciones que ha obtenido, a fin de que se entiendan sin mayor esfuerzo. Esta información puede someterse a análisis similares que faciliten su comprensión por parte de los informados en materia crediticia; por lo general, éstos son integrantes de comisiones mixtos, comités ejecutivos, consejos de administración, etc.

En análisis debe conocer las características que necesariamente tendrá la presentación de los resultados de trabajo, a saber: Claridad, lógica, suficiencia, síntesis y oportunidad.

Los métodos de análisis son un medio y no un fin. Son sistemas para medir o comparar los hechos. Además, pueden proporcionar indicios, dar pie a insinuaciones y sugerencias, o poner de manifiesto hechos y tendencias que de otra manera quedarían ocultos. Estos métodos pueden emplearse en la dirección de una empresa para ampliar el conocimiento que la administración tiene de algún hecho, con el fin de incrementar la eficiencia el control de las operaciones. No sustituyen al pensamiento ni a la experiencia acumulada, porque ésta es la que crea y perfecciona los métodos. Ningún método de análisis puede dar una respuesta definitiva, sino que solo sugieren preguntar que están gobernadas por el criterio, que sirven de guía a la interpretación de los resultados que se obtengan de su aplicación.

4.3. Base de Análisis

Es indispensable que el analista esté razonablemente seguro de que los estados financieros son correctos, antes de proceder al análisis de los mismos. Para lograr tal certeza, se debe verificar que:

- Los estados financieros estén preparados con base a las Normas de información financiera.

- Que en su elaboración se hayan aplicado criterios similares a los utilizados en ejercicios anteriores. De lo contrario, deben especificarse las consecuencias del cambio o cambios realizados.
- De haber salvedades, éstas sean claras e indicar sus consecuencias por renglones e importe.
- Si es necesario, y en atención a su importancia, se describa la influencia de hechos posteriores a la fecha del balance.

5. CASO PRÁCTICO

5.1. Planteamiento.

La empresa denominada “**Central de Servicios Maravatío, S.A. de C.V.**” constituida en la ciudad de Morelia en el año 2001, presta servicios exclusivamente a líneas de autobuses dedicadas al autotransporte terrestre de pasajeros.

Los servicios prestados por la **CSM** los proporciona dentro de sus instalaciones, los cuales son:

- ✓ Servicio de carga de DIESEL;
- ✓ Servicio de LAVADO y;
- ✓ Servicio de RENTA DE ESPACIOS.

Por los servicios antes mencionados, la **CSM** otorga a sus clientes un crédito por un periodo de 15 días.

La empresa cuenta con una planta de abastecimiento de diesel y con dos áreas de lavado; para proporcionar dichos servicios, los clientes manejan 2 tipos de formatos de vales para el abastecimiento de combustible y el servicio de lavado, con el fin de llevar un control tanto para la empresa como para el cliente. (**Figura 1 y 1.1**).



Central de Servicios Maravatío, S.A. de C.V.

Vale de Diesel Folio: _____

Fecha de Emisión: _____

Hora de Emisión: _____

Línea: _____

Número de Unidad: _____

Nombre del Operador: _____

Cantidad autorizada en Lit.

Odómetro

Impresión de la tarjeta de crédito del operador:

Sello

Observaciones

Emitió: _____

Nombre y Firma

Revisó: _____

Nombre y Firma

(Figura 1)



Central de Servicios Maravatío, S.A. de C.V.

Vale de Lavado Folio: _____

Fecha de Emisión: _____

Hora de Emisión: _____

Línea: _____

Número de Unidad: _____

Nombre del Operador: _____

Lavado completo

Lavado interior

Lavado exterior

Lavado de motor

Otro: _____

Total \$ _____

Nombre y Firma del Operador

Autorizó _____

(Figura 1.1.)

El mecanismo para llevar la prestación de servicios de diesel y lavado es el siguiente:

1. Una vez emitido y aprobado al operador el formato de vale por el personal de cada línea de autobuses, éste lo entrega al personal de la **CSM** encargado del área correspondiente quien proporciona el servicio requerido.
2. El personal encargado del área de servicio, expide dos tiquetes, uno al operador para su comprobación y otro para anexarlo al formato de vale los cuales hacen llegar al departamento de facturación quien se encarga de elaborar un concentrado en Excel de los servicios proporcionados por día, posteriormente se emiten las facturas correspondientes a cada línea de autobuses.
3. Una vez emitida las facturas se les hace llegar al cliente, el cual tiene un plazo de 15 días para liquidar el crédito.

Para el cobro de la renta de espacios, se realizan contratos de arrendamiento donde se define el periodo de pago mensual y el periodo que comprende dicho contrato.

La empresa otorga los créditos a sus clientes sin establecer normas ni políticas de crédito y sin ningún estudio previo sobre los estados financieros de los clientes, pues el socio mayoritario de la empresa **CSM** considera que no son necesarios debido a que las líneas operan dentro sus instalaciones y estima el cumplimiento de pago a tiempo de los créditos otorgados.

En los últimos meses la empresa **CSM** presenta problemas con el cobro de algunas de sus cuentas, debido a que el procedimiento de cobranza no ha logrado el objetivo del cobro de las cuentas de los clientes morosos.

El Contador General de la empresa **CSM**, solicita se elabore un reporte de los saldos de los clientes, con el fin de emitir una opinión y explicar al socio mayoritario de la **CSM** el porqué de la importancia de establecer normas y políticas de crédito a los clientes.

5.2. Solución

Se elabora el reporte de la antigüedad de saldos de los clientes, el cual se simplifica en porcentajes para su mejor manejo. Con dicha información obtenida se determina que del 100% de la cartera de clientes, un 25.38% esta vencida **(Figura 2)**.

CENTRAL DE SERVICIOS MARAVATIO, S.A. DE C.V.
 REPORTE DE ANTIGÜEDAD DE SALDOS AL 31 DE OCTUBRE DE 2012.

CLIENTES	SALDO TOTAL	DE 16-30 DÍAS	DE 31-45 DÍAS	46 DÍAS O MAS	IMPORTE TOTAL VENCIDO	% VENCIDO	IMPORTE TOTAL POR VENCER
Autobuses Morelos, S.A. de C.V.	\$ 1,350,000.00			\$ 350,000.00	\$ 350,000.00	7.38%	\$ 1,000,000.00
Autobuses de la Costa, S.A. de C.V.	\$ 320,000.00						\$ 320,000.00
Autotransportes la Mexicana, S.A. de C.V.	\$ 400,000.00				\$ -		\$ 400,000.00
Camiones del Sur, S.A. de C.V.	\$ 200,000.00				\$ -		\$ 200,000.00
Camiones de la Sierra, S.A. de C.V.	\$ 110,000.00				\$ -		\$ 110,000.00
Transportes la Despedida, S.A. de C.V.	\$ 280,000.00				\$ -		\$ 280,000.00
Transportes Via Corta, S.A. de C.V.	\$ 130,000.00				\$ -		\$ 130,000.00
Transportes el Viajero, S.A. de C.V.	\$ 450,000.00		\$ 8,000.00	\$ 290,000.00	\$ 298,000.00	6.29%	\$ 152,000.00
Transportes Califormia, S.A. de C.V.	\$ 650,000.00				\$ -		\$ 650,000.00
Transportes Valladolid, S.A. de C.V.	\$ 850,000.00	\$ 35,000.00		\$ 520,000.00	\$ 555,000.00	11.71%	\$ 295,000.00
TOTALES:	\$ 4,740,000.00	\$ 35,000.00	\$ 8,000.00	\$ 1,160,000.00	\$ 1,203,000.00		\$ 3,537,000.00
PORCENTAJES %							
	100.00%	0.74%	0.17%	24.47%	25.38%	25.38%	74.62%

(Figura 2)

Los clientes con mayor porcentaje de cartera vencida son:

- Caso 1.
Autobuses Morelos, S.A. de C.V. con un porcentaje vencido del 7.38 %
- Caso 2.
Transportes el Viajero, S.A. de C.V. con un porcentaje vencido del 6.29 %
- Caso 3.
Transportes Valladolid, S.A. de C.V. con un porcentaje vencido del 11.71 %

Con dichos porcentajes y de acuerdo al comportamiento reciente de los clientes se estimamos lo siguiente:

- En el Caso 1 del cliente denominado "Autobuses Morelos, S.A. de C.V." analizando su comportamiento en el ultimo ejercicio, se clasifica como un cliente Bueno; al investigar del porqué de su saldo vencido, el Gerente Financiero informa del motivo de dicho atraso el cual se debió al tras papeleo de facturas, y quien aseguro el pago de la deuda a la brevedad posible, motivo por el cual se descarta de que el saldo vencido se convierta en una cuenta incobrable.
- En el Caso 2 del cliente denominado "Transportes el Viajero, S.A. de C.V." analizando su comportamiento en el último ejercicio, se le considera cliente regular, por lo se presume que su deuda podría ser liquidada a largo plazo.
- En el Caso 3 del cliente denominado "Transportes Valladolid, S.A. de C.V." de acuerdo a sus antecedentes se clasifica como cliente moroso, por lo que se teme que su deuda se convierta en cuenta incobrable.

El cliente denominado "Transportes Valladolid, S.A. de C.V." al ser el más moroso, además de presentar el mas alto porcentaje de crédito vencido y al no contar su información financiera, se realiza una estimación de los activos fijos (Figura 3) de que se cree que dispone el cliente, con la finalidad de analizar la posibilidad de que su deuda sea cobrable o incobrable para la empresa **CSM**.

ESTIMACION DE ACTIVOS FIJOS

Transportes Valladolid, S.A. de C.V.

A C T I V O S F I J O S						TOTAL DE ACTIVOS FIJOS
Equipo de Transporte				Equipo de Oficina	Equipo de Cómputo	
UDS	De lujo	UDS	Austeros			
2	1,800,000.00	2	1,200,000.00	12,000.00	8,000.00	3,020,000.00

NOTA: Los datos de precios de los autobuses son supuestos:

(Figura 3)

Autobuses de Lujo \$ 900,000.00

Autobuses Austeros \$ 600,000.00

Con esta información, se han elaborado 5 posibles escenarios planteando distintas situaciones financieras que podría presentar dicho cliente, y así poder dar a conocer al socio mayoritario de la **CSM** la gravedad del problema al no establecer las normas y políticas necesarias para llevar a cabo el otorgamiento de créditos.

Escenario 1.

Suponiendo que el cliente “Transportes Valladolid, S.A. de C.V.” tiene solamente la deuda con la empresa **CSM**, su posible situación financiera podría estar conformada de la siguiente manera:

**TRANSPORTES VALLADOLID, S.A. DE C.V.
ESTADO DE POSICIÓN FINANCIERA AL 31 DE OCTUBRE 2012 BAJO EL ESCENARIO N° 1**

<i>A C T I V O</i>		<i>P A S I V O</i>	
<u>Activo Circulante</u>		<u>Pasivo a Corto Plazo</u>	
Fondo Fijo	5,000.00	Proveedores	555,000.00
Bancos	600,000.00	Total Pasivo	555,000.00
Inventarios	50,000.00		
Total de Activo Circulante	655,000.00		
<u>Activo No Circulantes</u>		<u>Capital</u>	
Equipo de Transporte	3,800,000.00	Capital Social	3,920,000.00
Equipo de Oficina	12,000.00		
Equipo de Cómputo	8,000.00		
Total de Activo Fijo	3,820,000.00		
 SUMA DEL ACTIVO	 4,475,000.00	 SUMA DEL PASIVO Y CAPITAL	 4,475,000.00

Escenario 2.

Suponiendo que el cliente además de tener la deuda con la empresa **CSM**, tiene otras cuentas por pagar, el panorama de su situación financiera sería el siguiente:

TRANSPORTES VALLADOLID, S.A. DE C.V. ESTADO DE POSICIÓN FINANCIERA AL 31 DE OCTUBRE 2012 BAJO EL ESCENARIO N° 2

<i>A C T I V O</i>		<i>P A S I V O</i>	
<u>Activo Circulante</u>		<u>Pasivo a Corto Plazo</u>	
Fondo Fijo	5,000.00	Proveedores	555,000.00
Bancos	600,000.00	Otras Cuentas por Pagar	800,000.00
Inventarios	50,000.00	Total Pasivo	1,355,000.00
Total de Activo Circulante	655,000.00		
 <u>Activo No Circulante</u>		 <u>Capital</u>	
Equipo de Transporte	3,800,000.00	Capital Social	2,110,000.00
Equipo de Oficina	12,000.00		
Equipo de Cómputo	8,000.00	Resultado de ejercicios anteriores	1,010,000.00
Total de Activo Fijo	3,870,000.00		
 SUMA DEL ACTIVO		 SUMA DEL PASIVO Y CAPITAL	
	4,475,000.00		4,475,000.00

Escenario 3.

El cliente tiene deudas a largo plazo por la cantidad de \$ 1,000,000.00 que pudiera derivarse del crédito por la adquisición de los autobuses, su situación financiera sería la siguiente:

**TRANSPORTES VALLADOLID, S.A. DE C.V.
ESTADO DE POSICIÓN FINANCIERA AL 31 DE OCTUBRE 2012 BAJO EL ESCENARIO N° 3**

<i>A C T I V O</i>		<i>P A S I V O</i>	
<u>Activo Circulante</u>		<u>Pasivo a Corto Plazo</u>	
Fondo Fijo	5,000.00	Proveedores	555,000.00
Bancos	600,000.00	Otras Cuentas por Pagar	800,000.00
Total de Activo Circulante	605,000.00	Total Pasivo	1,355,000.00
 <u>Activo No Circulante</u>		 <u>Pasivo a Largo Plazo</u>	
Equipo de Transporte	3,800,000.00	Cuentas por Pagar a Largo Plazo	1,000,000.00
Equipo de Oficina	12,000.00	Total Pasivo a Largo Plazo	1,000,000.00
Equipo de Cómputo	8,000.00	<u>Capital</u>	
Inventarios	50,000.00		
Total de Activo Fijo	3,870,000.00		
		Capital Social	1,110,000.00
		Resultado de ejercicios anteriores	1,010,000.00
 SUMA DEL ACTIVO	 4,475,000.00	 SUMA DEL PASIVO Y CAPITAL	 4,475,000.00

Escenario 4.

Otro supuesto que pudiera presentarse del cliente, es que los autobuses con los que opera pudieran estar en arrendamiento, por lo que su activo fijo disminuiría y el panorama de la situación financiera sería el siguiente:

**TRANSPORTES VALLADOLID, S.A. DE C.V.
ESTADO DE POSICIÓN FINANCIERA AL 31 DE OCTUBRE 2012 BAJO EL ESCENARIO N° 4**

<i>A C T I V O</i>		<i>P A S I V O</i>	
<u>Activo Circulante</u>		<u>Pasivo a Corto Plazo</u>	
Fondo Fijo	5,000.00	Proveedores	555,000.00
Bancos	600,000.00	Total Pasivo	555,000.00
Total de Activo Circulante	605,000.00		
 <u>Activo No Circulante</u>		 -	
Equipo de Oficina	12,000.00		
Equipo de Cómputo	8,000.00		
Inventarios	50,000.00		
Total de Activo Fijo	70,000.00	<u>Capital</u>	
		Capital Social	120,000.00
 SUMA DEL ACTIVO	 675,000.00	 SUMA DEL PASIVO Y CAPITAL	 675,000.00

Escenario 5.

En el último supuesto de la situación financiera del cliente, es que además de la deuda con la empresa **CSM**, otras cuentas por pagar a corto plazo y cuentas por pagar a largo plazo que pudieran ser por tener en arrendamiento los autobuses con los que opera, presentara una pérdida de ejercicios anteriores, el panorama seria el siguiente:

**TRANSPORTES VALLADOLID, S.A. DE C.V.
ESTADO DE POSICIÓN FINANCIERA AL 31 DE OCTUBRE 2012 BAJO EL ESCENARIO N° 5**

<i>ACTIVO</i>		<i>PASIVO</i>	
<u>Activo Circulante</u>		<u>Pasivo a Corto Plazo</u>	
Fondo Fijo	5,000.00	Proveedores	555,000.00
Bancos	600,000.00	Otras cuentas por Pagar	800,000.00
Total de Activo Circulante	605,000.00	Total Pasivo	1,355,000.00
 <u>Activo No Circulante</u>		 <u>Pasivo a Largo Plazo</u>	
Equipo de Oficina	12,000.00	Cuentas por Pagar a Largo Plazo	1,000,000.00
Equipo de Cómputo	8,000.00	Total Pasivo a Largo Plazo	1,000,000.00
Inventarios	50,000.00		
Total de Activo Fijo	70,000.00	 <u>Capital</u>	
		Capital Social	120,000.00
		Utilidad o perdida de ejercicios anteriores	-1,800,000.00
 SUMA DEL ACTIVO	 675,000.00	 SUMA DEL PASIVO Y CAPITAL	 675,000.00

5.3. Conclusión del Caso Práctico.

Con los diferentes escenarios planteados demostramos que difícilmente la empresa “Transportes Valladolid, S.A. de C.V.” tiene la liquidez y solvencia para cubrir sus deudas, y que en el último escenario supuesto, si la empresa rentará el equipo de transporte definitivamente no hay garantía de cobro para la **CSM**. Ciertamente es difícil dar una opinión relativa sobre la situación financiera de la empresa Transportes Valladolid, S.A. de C.V.

El objetivo de estimar activos y crear escenarios es hacer comprender al socio mayoritario de la **CSM** la importancia de establecer normas y políticas de crédito en las cuales, si bien es posible considerar créditos quirografarios, éstos deben de estar muy limitados en el monto por ser de alto riesgo; una vez que los clientes soliciten montos mayores se les deberá solicitar sus estados financieros para evaluar su liquidez, su solvencia y su capacidad de pago.

Por otro lado aunque el objetivo no es analizar los estados financieros de la **CSM** consideramos que es preocupante que el cliente moroso pueda convertirse en una cuenta incobrable, ya que representa el 11.71% de saldo vencido del 100% de la cartera total de clientes, es indiscutible que si no se cobra esta cuenta, la empresa **CSM** podría enfrentar problemas de liquidez a futuro.

GLOSARIO

Acreditante.- Nombre con que se conoce a la persona que otorga un crédito.

Discernimiento.- es el juicio por medio del cual percibimos y declaramos la diferencia que existe entre varias cosas".

Liquidez.- Capacidad que posee una empresa para cubrir en forma oportuna sus pasivos a corto plazo.

Quirografario.- Dícese del crédito que no tiene garantías específicas que respalden su recuperación, sino que está garantizado sólo por el Patrimonio del Deudor.

Rentabilidad. La norma de información financiera (NIF) A-3 señala que, es un indicador financiero que se refiere a la capacidad de la entidad para generar utilidades o incremento en sus activos netos. Sirve al usuario general para medir la utilidad neta o cambios de los activos netos de la entidad, en relación a sus ingresos, su capital o patrimonio contable y sus propios activos

Resarcir.- Reparar, compensar o indemnizar un daño.

Solvencia o estabilidad financiera.- Es la capacidad que tiene una empresa de satisfacer deudas.

BIBLIOGRAFÍA

- Abraham Perdomo Moreno
Análisis e Interpretación de Estados Financieros
Edición Thomson. México DF 2003
- Lawrence J. Gitman
Principios de Administración Financiera
México octava edición
- George R. Terry
Principios de Administración
Edición CECSA
- Abraham Perdomo Moreno
Análisis e Interpretación de Estados Financieros
Ediciones PEMA. Séptima Edición 2003
- Agustín Montaña
Administración de la Cobranza-Programación y Control
- John Stuar Mill
Principios de Economía Política
Editorial síntesis 2008
- Joseph French Johnson
El Dinero y la Circulación
- Emilio Villaseñor Fuente
Técnicas de Crédito y Cobranza
Tercera edición corregida 2007. Impreso en México. P. 10-11.
- José Isauro López López
Diccionario Contable, Administrativo y Fiscal
Cengage Learning Editores. México 2008
- Normas de Información Financiera
Instituto Mexicano de Contadores Públicos