



UNIVERSIDAD
MICHOACANA DE
SAN NICOLAS DE HIDALGO.

**FACULTAD DE CONTADURIA Y
CIENCIAS ADMINISTRATIVAS E INFORMATICA**

TESINA

“EVALUACION DE CREDITO Y COBRANZA”

**PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADA EN ADMINISTRACION**

P R E S E N T A:

ADRIANA DUARTE CARACHURE

ASESOR

M.F. JOSE RUBEN CAZARES SOLORZANO

MORELIA, MICH. ENERO DEL 2014

AGRADECIMIENTOS

A DIOS.

POR SER EL GUIA DE MI VIDA

A MIS PADRES.

**QUE DIA A DIA ME BRINDAN SU APOYO
INCONDICIONAL, SU CONFIANZA, SU AMOR, POR
EDUCARME Y ENSEÑARME SUS VALORES, POR QUE
SIEMPRE ESTAN A MI LADO EN CADA MOMENTO, POR
SER MIS MEJORES AMIGOS Y SOBRE TODO POR
DARME LA VIDA, GRACIAS.**

A MI HIJA.

**POR SER MI ESPERANZA Y MÍ ANHELO GRACIAS
HIJA POR EXISTIR.**

A MI ESPOSO

POR SU APOYO INCONDICIONAL.

ÍNDICE

RESUMEN	PAG. 4
ABSTRACT	PAG. 5
INTRODUCCIÓN	PAG. 7
HISTORIAL	PAG. 8
CAPITULO 1. MARCO TEÓRICO	PAG. 9
CAPITULO 2. JUSTIFICACIÓN	PAG. 17
CAPITULO 3. ALCANCE	PAG. 19
CAPITULO 4. LIMITACIONES	PAG. 30
CAPITULO 5. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	PAG. 33
CAPITULO 6. OBJETIVO GENERAL DE LA INVESTIGACIÓN	PAG. 35
CAPITULO 7. METODOLOGÍA DE ESTUDIO	PAG. 37
CAPITULO 8. RESULTADOS	PAG. 39
CAPITULO 9. ANÁLISIS Y PRESENTACIÓN CONDENSADA DE RESULTADOS	PAG. 41
CAPITULO 10. FORMACIÓN Y CONCLUSIONES DE LA INVESTIGACIÓN	PAG. 43
BIBLIOGRAFÍA	PAG. 45

RESUMEN

EN NUESTRO PAIS LAS ACTIVIDADES DE CREDITO Y COBRANZA SIEMPRE FUERON ACTIVIDADES ALTERNAS A LA GESTION COMERCIAL Y/O FINANCIERA DE LAS EMPRESAS.

EL CREDITO. DE SU ORIGEN ETIMOLOGICO Y SIMPLIFICANDO EL TERMINO EN SUS EXTREMOS SE PUEDE DECIR QUE ES LA TRANSMISION DE LA CONFIANZA DE UNA PERSONA A OTRA, LA MISMA QUE PUEDE SER IDEAL O REAL, PORQUE SI NO EXISTE CONFIANZA DEL QUE OTORGA EL CREDITO NO SE EFECTUARIAN OPERACIONES CREDITICIAS.

PERO AL AMPLIAR EL SIGNIFICADO DE LA PALABRA CONFIANZA EN LAS OPERACIONES DE CREDITO SE RECONOCE QUE SOLO PUEDE REPRESENTAR UNA GARANTIA DE QUE EL TOMADOR DEL CREDITO, CUMPLIRA CON SU PROMESA Y QUE POR CONSIGUIENETE EL DADOR DEL MISMO NO SUFRIRA PERDIDAS

COBRANZA, DEBE DE SER DESARROLLADA UNA O MAS FORMAS PARA COBRAR CUENTAS PENDIENTES DE PAGO. EL CONOCIMIENTO DEL TRABAJO EN COBRANZAS LE PERMITIRA TENER EXPERIENCIA PARA ELEGIR Y ORGANIZAR LA FORMA ADECUADA.

PALABRAS CLAVE:

CAPACIDAD DE CREDITO, CARTERA DE CREDITO, HISTORIAL CREDITICIO, MARGEN SANO DE COBRANZA Y POLITICAS DE CREDITO.

ABSTRACT

EN NUESTRO PAÍS LAS ACTIVIDADES DE CREDITO Y COBRANZA SIEMPRE FUERON ACTIVIDADES ALTERNAS A LA GESTION COMERCIAL Y/O FINANCIERA DE LAS EMPRESAS. EL CRÉDITO. DE SU ORIGEN ETIMOLOGICO Y SIMPLIFICANDO EL TERMINO EN SUS EXTREMOS SE PUEDE DECIR ES LA TRANSMISIÓN DE LA CONFIANZA DE UNA PERSONA A OTRA, LA MISMA PUEDE SER IDEAL O REAL, PORQUE SI NO EXISTE CONFIANZA DEL QUE OTORGA EL CRÉDITO NO SE EFECTUARIAN OPERACIONES CREDITICIAS. PERO AL AMPLIAR EL SIGNIFICADO DE LA PALABRA CONFIANZA EN LAS OPERACIONES DE CRÉDITO SE RECONOCE QUE NO SOLO PUEDE REPRESENTAR UNA GARANTIA DE QUE EL TOMADOR DEL CRÉDITO, CUMPLIRA CON SU PROMESA Y QUE POR CONSIGUIENETE EL DADOR DEL MISMO SUFRIRA PERDIDAS COBRANZA, DEBE DE SER DESARROLLADA UNA O MAS FORMAS PARA COBRAR CUENTAS PENDIENTES DE PAGO. EL CONOCIMIENTO DEL TRABAJO EN COBRANZAS LE PERMITIRA TENER EXPERIENCIA PARA ELEGIR Y ORGANIZAR LA FORMA ADECUADA. IN OUR COUNTRY THE ACTIVITIES OF CREDIT AND COLLECTIONS WERE ALWAYS ALTERNATE ACTIVITIES MANAGEMENT COMMERCIAL AND/OR FINANCIAL COMPANIES.

THE CREDIT. ETIMOLOGICO ORIGIN AND SIMPLIFYING THE TERM ENDS YOU CAN SAY THAT IT IS THE TRANSMISSION OF THE CONFIDENCE OF A PERSON TO ANOTHER, WHICH CAN BE IDEAL OR REAL, BECAUSE IF THERE IS NO CONFIDENCE THAT GIVES CREDIT NOT IS EFECTUARIAN CREDIT OPERATIONS.

BUT BY EXTENDING THE MEANING OF THE WORD CONFIDENCE IN CREDIT OPERATIONS IS RECOGNIZES THAT IT MAY ONLY BE A GUARANTEE THAT THE CREDIT TAKER, WILL COMPLY WITH ITS PROMISE AND THAT BY CONSIGUIENETE THE GIVER'S WILL THE SAME NOT UNDERGO LOST COLLECTION, MUST BE DEVELOPED ONE OR MORE WAYS TO COLLECT ACCOUNTS PAYMENT PENDING. KNOWLEDGE OF WORK IN COLLECTIONS YOU WILL HAVE EXPERIENCE TO CHOOSE AND ARRANGE PROPERLY.

KEY WORDS: CREDITWORTHINESS, CREDIT HISTORY, CREDIT PORTFOLIO, MARGIN HEALTHY COLLECTION AND CREDIT POLICIES.

INTRODUCCIÓN:

CREDITO Y COBRANZA SURGIO EN LA NECESIDAD DE ATENDER PERSONAS A TODOS AQUELLOS CLIENTES QUE HABIAN REALIZADO SUS COMPRAS A CREDITO EN LA TIENDA DE COMERCIAL RIVA PALACIO, S.A DE C.V.

LA ADMINISTRACION DEL CREDITO Y LA COBRANZA SE ENCENTRA ENTRE LAS ACTIVIDADES MÁS DIFICILES DE REALIZAR, INCLUIDA EN UNA DE TANTAS QUE DESEMPEÑA LA EMPRESA.

CUALQUIERA QUE SEA LA MODALIDAD DE LAS OPERACIONES, SE ESPERA OBTENER UN MARGEN DE UTILIDAD RAZONABLE CON RELACIÓN A SUS COSTOS Y GASTOS. LOS EMPRESARIOS CON AGUDEZA DE VISION FINANCIERA TENDRA QUE CONSIDERAR A FIN DE ORIENTAR EFECTIVA Y EFICIENTEMENTE LA GERENCIA DE CREDITO Y COBRANZA,

OBJETIVO ES LOGRAR EL VOLUMEN DE SUS VENTAS QUE A SU VEZ ES EL NIVEL DE SUS UTILIDADES NETAS PERIODICAS QUE VA A DEPENDER DE LAS VENTAS A CREDITO.

ES MUY FRECUENTE QUE LA EMPRESA ENFRENTA UN GRAVE PROBLEMA DE FLUJOS GENERADOS POR CREDITO MAL OTORGADO, LA COBRANZA DEFICIENTE A UNA MALA ADMINISTRACION DE LA CARTERA DE LOS CLIENTES.

HAY CREDITO QUE EXISTE COMO CONTRATO VERBAL O ESCRITO, ES UN CONTRATO QUE ENGENDRE OBLIGACIONES CUYA EJECUCIÓN SEA DIFERENTE.

ASI COMO LA ADMINISTRACIÓN DE CREDITO CORRESPONDE JERARQUICAMENTE AL AREA ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA DE LA EMPRESA.

HISTORIA

EL DEPARTAMENTO DE CREDITO Y COBRAZA SURGIO EN EL AÑO DE 1983 CON OPERACIONES DE COMPRA-VENTA DE MATERIAL DE CONSTRUCCION COMO PERSONA FISICA CON ACTIVIDAD EMPRESARIAL.

EN 1990 CAMBIAMOS DE RAZÓN SOCIAL FORMANDO UNA SOCIEDAD COMO PERSONA MORAL Y SE DA DE ALTA COMO COMERCIAL RIVA PALACIO, S.A DE C.V.

ADQUIRIMOS LA FRANQUICIA DE CONTRURAMA EN EL AÑO 2000 EN LA ACTUALIDAD CONTAMOS CON LA CASA MATRIZ DE TRES SUCURSALES.

MISION.

CONSTRUIR UN MUNDO MEJOR, BRINDAR A NUESTROS CLIENTES CALIDAD EN NUESTROS PRODUCTOS, CONFIANZA Y EXCELENTE SERVICIO

VISION.

TRANSCENDER EN EL LIDERAZGO, EN LA DISTRIBUCIÓN DE LA AMPLIA GAMA DE PRODUCTOS QUE MANEJAMOS, TANTO A NIVEL LOCAL, REGIONAL Y NACIONAL.

FILOSOFIA

SE BASA FUNDAMENTALMENTE EN LA ATENCIÓN DE LA CALIDAD A NUESTROS CLIENTES Y HEMOS LLEGADO AL ÉXITO SIGUIENDO COMO ESTILO DE VIDA LABORAL. ESTOS VALORES: LEALTAD, HONESTIDAD CONFIANZA, RESPETO, SERVICIO, COMPROMISO.

1

CAPITULO I. MARCO TEORICO

MARCO TEORICO

EL TERMINO CREDITO PROVIENE DEL LATIN CREDITUM, DE CREDERE TENER CONFIANZA A UN CUANDO NO EXISTE UNA DEFINICIÓN GENERALMENTE ACEPTADA SE PUEDE DEFINIR LA OPERACIÓN DE CREDITO.

ETIMOLOGICAMENTE Y COMUNMENTE, CREDITO EQUIVALE A CONFIANZA, ESTA ES SU BASE AUNQUE AL MISMO TIEMPO IMPLICA UN RIESGO.

HAY CREDITO SIEMPRE QUE EXISTA UN CONTRATO VERBAL O ESCRITO, ESOS ES UN CONTRATO QUE ENGENDRE OBLIGACIONES CUYA EJECUCIÓN SEA DIFERENTE POR UNA DE LAS PARTES EN LUGAR DE EXIGIRLA A ESA INMEDIATAMENTE.

POR ESO EN SU ASPECTO JURÍDICA EL CREDITO, ES UNA PROMESA DE PAGA QUE ESTABLECE UN VINCULO JURÍDICO ENTRE EL DEUDOR Y EL ACREEDOR. POR UN PARTE EL DEUDOR TENGA LA OBLIGACIÓN DE PAGAR Y POR OTRA PARTE EL ACREEDOR TIENE EL DERECHO DE RECLAMAR EL PAGO.

EL CREDITO ES LA ENTREGA DE UN VALOR ACTUAL, SEA DINERO, MERCANCIA O SERVICIO EN BASE A LA CONFIANZA A CAMBIO DE UN VALOR A FUTURO.

EL CREDITO COMO HERRAMIENTA DE LA ADMINISTRACIÓN

- **PERMITE AUMENTAR LOS VOLUMENES DE VENTAS Y PRODUCCIÓN.**

- **REDUCE CONSIDERABLEMENTE EL COSTO UNITARIO DE BIENES Y SERVICIOS**
- **PERMITE QUE NUEVOS ASPECTOS SOCIECONOMICOS DE LA POBLACIÓN SE INTEGREN AL MERCADO CONSUMIDOR.**

LA ADMINISTRACIÓN DEL CREDITO CORRESPONDE JERÁRQUICAMENTE AL ÁREA ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA DE LA EMPRESA.

VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL CREDITO

DADO QUE EL CREDITO ES UN AGENTE DE PRODUCCIÓN Y UN MEDIO DE CAMBIO, ES IMPORTANTE OBSERVAR SUS VENTAJAS Y DESVENTAJAS.

VENTAJAS.

- **AUMENTA LOS VOLUMENES DE VENTA**
- **INCREMENTA LA PRODUCCIÓN DE BIENES Y SERVICIOS**
- **ELEVA EL CONSUMO AL PERMITIR QUE DETERMINADOS SECTORES SOCIECONOMICOS ADQUIERAN BIENES Y SERVICIOS QUE NO ESTARAN A SU ALCANSE SI TUVIERAN QUE PAGAR AL CONTADO RIGUROSO.**
- **CREA MÁS FUENTES DE TRABAJO, MEDIANTE NUEVAS EMPRESAS Y APLICACIÓN DE LAS YA EXISTENTES**
- **DESARROLLO TECNOLÓGICO, FAVORECE INDIRECTAMENTE AL INCREMENTARSE LOS VOLUMENES DE VENTA**
- **APERTURA DE NUEVOS MERCADOS, AL DOTAR DE PODER DE COMPRA A IMPORTANTES SECTORES DE LA POBLACIÓN.**

DESVENTAJAS

- **AL OTORGAR MUCHOS CREDITOS, LA EMPRESA CORRE EL RIESGO DE QUEDARSE SIN LIQUIDEZ (EFECTIVO DISPONIBLE).**
- **EL INVENTARIO DE LA EMPRESA TIENDE A QUEDAR BAJO**
- **SI SE OTORGA CREDITO SIN ANALIZAR AL CLIENTE, SE PIERDE EL CAPITAL DE LA EMPRESA.**

LA ORGANIZACIÓN DEL DEPARTAMENTO DE CREDITO

LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE CADA EMPRESA COMERCIAL DETERMINAN EL TAMAÑO Y EL TIEMPO DEL DEPARTAMENTO DE CREDITO.

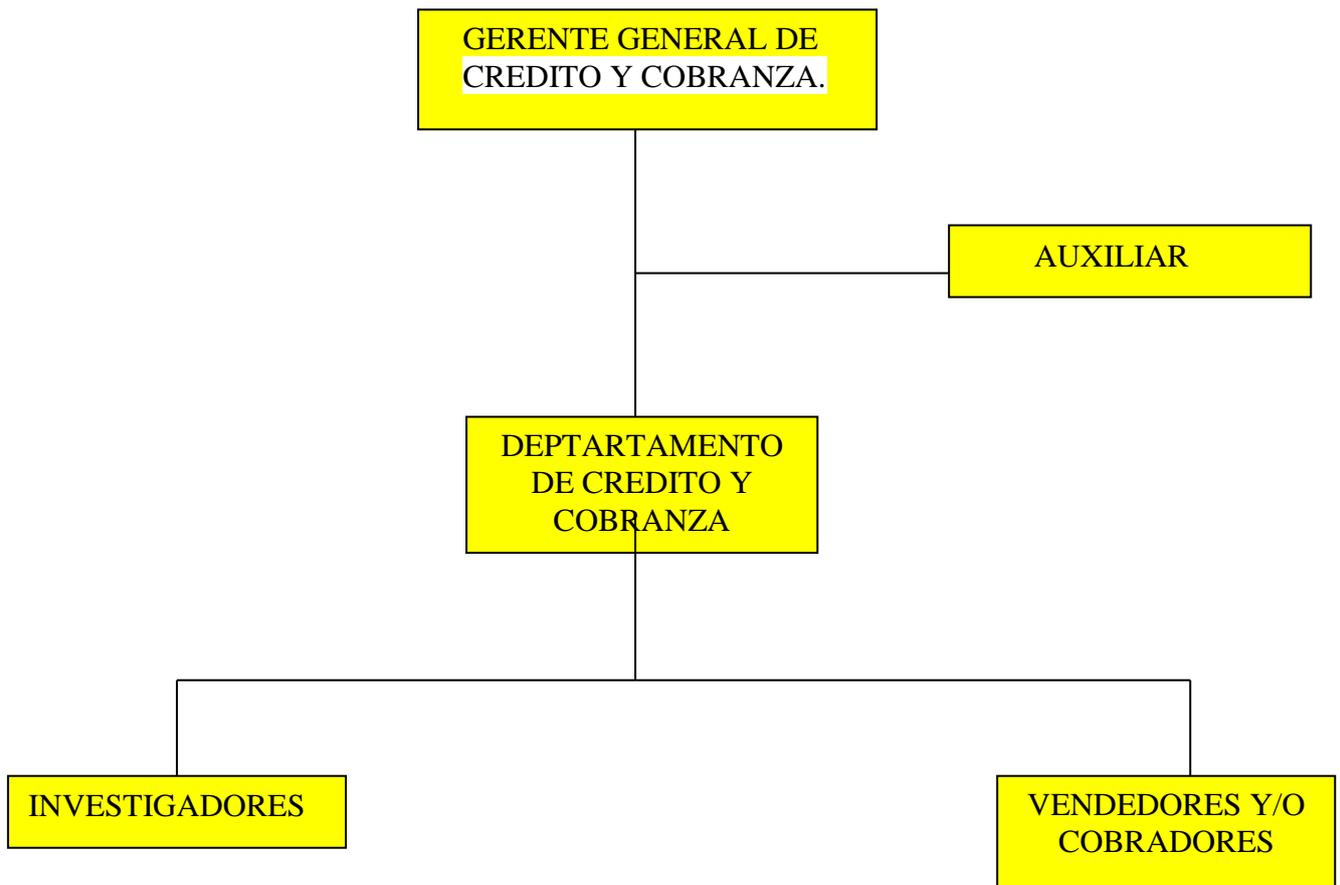
LAS FUNCIONES BASICAS

GERENTE GENERAL DE CREDITO Y COBRANZA

- **ANALIZAR EL MERCADO PARA LOGRAR UNA COLOCACIÓN ADECUADA DE LAS VENTAS A CREDITO.**
- **PARTICIPAR EN LA FORMULACIÓN DE LA PÓLITICA DE CREDITO Y COBRANZA, IMPLANTA, INTERPRETA, COMUNICA Y VIGILA QUE SE LLEVEN A CABO CON FORME A LO PLANEADO.**

- **SUPERVIZAR LA ADMINISTRACIÓN DE TODAS LAS FUNCIONES, ACTIVIDADES Y FASES DEL DEPARTAMENTO A SU CARGO.**
- **OFRECER UN ERVICIO ADECUADO A LA CLIENTELA**
- **EVITAR LA FUGA DE UTILIDADES POR CUENTAS INCOBRABLES.**
- **INVESTIGAR CONSTANTEMENTE LOS NUEVOS METODOS PARA EL CONTROL DE LAS OPERACIONES.**
- **ELABORAR MANUALES DE ORGANIZACIÓN Y PROCEDIMIENTOS DE CREDITO**

ORGANIGRAMA



EL JEFE DEL DEPARTAMENTO DE CREDITO SUPERVISA EL ANALISIS PARA LA APERTURA DE NUEVAS CUENTAS, CONTROLA EL ARTICULO DE ANTECEDENTES DE CREDITO, VIGILA QUE LAS INVESTIGACIONES DE CREDITO SEAN LAS ADECUADAS, EN RELACIÓN CON LAS

ADRIANA DUARTE CARACHURE

**POLITICAS ESTABLECIDAS PARA LA APERTURA DE CUENTAS;
ADEMAS AUTORIZA LOS PEDIDOS ENVIADOS POR VENTAS Y
CONTROLA QUE LA APERTURA DE CUENTAS TENGA SU BASE EN UN
RIESGO PRUDENTE BASADO EN LAS POLITICAS ESTABLECIDAS
EL EJECUTIVO DE CREDITO TIENE RELACIONES FUNCIONALES CON
LOS DEPARTAMENTOS DE:**

- **VENTAS**
- **ALMACEN**
- **PROCEDIMIENTOS DE DATOS**
- **COBRANZA**

INVESTIGADORES.

**LOS INVESTIGADORES REALIZAN LAS INVESTIGACIONES DE
CREDITO A SU CARGO EN EL MENOR PLAZO POSIBLE, AL MENOR
COSTO Y CON LA MÁXIMA VERACIDAD.**

LAS RESPONSABILIDADES Y DEBERES ESPECIFICOS SON:

- 1. TOMARA SU CARGO LAS INVESTIGACIONES DE LOS
CREDITOS QUE LE SEA ENCOMENDADOS**
- 2. PROPORCIONAR LOS DATOS CON LA MAXIMA VERACIDAD
POSIBLE**
- 3. EXIGIR LOS DOCUMENTOS NECESARIOS PARA LA
INVESTIGACION**
- 4. MANTENER RELACIONES CORDIALES CON LOS CLIENTES**
- 5. PREVEERSE DE PAPELERIA PARA INVESTIGACION Y
VERIFICACION DE DATOS**
- 6. ORGANIZAR SUS RUTAS DE TRABAJO.**

COBRANZA.

ES EL HECHO DE UNA ACCION ADMINISTRATIVA. CONSISTE EN LA GESTION DE LAS CUENTAS POR COBRAR DE LA EMPRESA.

TECNICAS DE COBRANZA

- **PROPORCIONAR HERRAMIENTAS PARA UNA NEGOCIACIÓN GANAR-GANAR, EFECTIVA Y PROFESIONAL. SIEMPRE EN BUSQUEDA DE MEJORAR LA CONDICION DE VIDA DE SUS**
- **COOPERATIVISTAS.**
- **OPTIMIZAR SU CAPACIDAD DE COBRO, SU ACTITUD Y PROFESIONALISMO PARA EL LOGRO DE SUS OBJETIVOS.**
- **COMO ALIVIAR LA POLITICA DEL CREDITO DE SU COMPAÑÍA, SIN AFECTAR LA COLOCACION DE PRESTAMOS.**

BUENA ADMINISTRACION DE LA COBRANZA.

- **PRIMERO DEBEMOS EXAMINAR ANALITICAMENTE NUESTROS OBJETIVOS, POLITICAS, SISTEMAS Y PROCEDIMIENTOS (UTILIZAR FLUJOGRAMAS YA QUE FACILITA EL CONOCIMIENTO DE LA OPERACIÓN)**
- **INNOVACIONES DEL PROCESO ADMINISTRATIVO PARA ACTIVIDADES Y RESPONSABILIDADES DE MAYOR IMPORTANCIA.**
- **INFORMACION AUTOMATIZADA QUE SEA CONFIABLE Y ACTUALIZADA PARA UNA MEJOR TOMA DE DESICIONES**
- **EXIGIR UNA COMPROVACION MAS ESTRECHA SOBRE LOS CONTROLES Y OPERACIÓN DE TODAS LAS AREAS DE LA ORGANIZACIÓN.**
- **SER DINAMICO PARA BUSCAR SOLUCIONES PRÁCTICAS Y EFECTIVAS DE NUESTROS PROBLEMAS.**

¿CUALES SON LOS MEDIOS QUE DEBO UTILIZAR PARA COBRAR?

- 1. COBRANZA TELEFONICA EFECTIVA**
- 2. LA CORRESPONDENCIA (FAX, ESTADOS DE CUENTA TRADICIONALES, MAIL, WEB, ETC.)**
- 3. E-MAILS Y CONVERSACIONES DE CHAT CON CLIENTES (AGILIDAD, RAPIDEZ, INTERES, ORDEN Y CLARIDAD)**
- 4. COBRANZA POR ZONAS GEOGRAFICAS**
- 5. CALL CENTER (COBRO POR TELEFONO)**

2

CAPITULO II.JUSTIFICACION

JUSTIFICACION:

TODA EMPRESA TIENE LA NECESIDAD DE COMERCIALIZAR SUS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS Y UNA DE LAS HERRAMIENTAS QUE UTILIZA ES LA VENTA A CREDITO; POR LO QUE SE HACE INDISPENSABLE CREAR UN DEPARTAMENTO DE CREDITO QUE SE ENCARGE DE ESTABLECER POLITICAS BIEN FUNDAMENTADAS PARA NO PERDER LA LIQUIDEZ.

LA COLECTIVIDAD DEL CLIENTE EN GENERAL Y EL PERSONAL DE VENTAS Y ADMINISTRATIVOS DE MEJORAR Y ENTENDER LA APLICACIÓN DE LOS PAGOS Y DEVOLUCIONES A LOS PLANES Y SEGMENTOS DE LAS CUENTAS DE CREDITO.

VERDADERAMENTE ES IMPORTANTE SU COMPRESION Y ENTENDIMIENTO PARA LA UTILIZACION DE LA ACEPTADA APLICACIÓN Y DIRECCION DE LOS ABONOS EN LOS PAGOS Y DEVOLUCIONES A DICHS PLANES.

LOS SEGMENTOS DEL CREDITO, ASI MISMO PERMITIRA INCREMENTAR LA CALIDAD DEL SERVICIO.

LO CUAL SE APEGAN A LAS NECESIDADES DE MEJORAR EN LA SATISFACCIÓN DE NUESTROS CLIENTES Y EN LA CALIDAD DE SERVICIOS QUE DEBEMOS DE PROPORCIONAR CON CONOCIMIENTOS LA APLICACIÓN PARA EFECTUAR LOS PAGOS, DEVOLUCIONES Y CARGOS POR COMPRAS Y CORRECCIONES SI SE PRESENTAN EN LAS CUENTAS DE LOS CLIENTES.

3

CAPITULO III. ALCANCES

ALCANCES

AVAL

ES UNA GARANTIA PARA EL PAGO DEL CREDITO

SE PUEDE GIRAR UNA LETRA DE CAMBIO A CIERTO TIEMPO A LA VISTA.

EL PAGARE

CUANDO EL SUSCRITOR PROMETE PAGAR UNA SUMA DETERMINADA DE DINERO AL BENEFICIARIO, A LA FECHA DE VENCIMIENTO.

REQUISITOS DEL PAGARE.

- ❖ **LA MENCIÓN DE SER PAGARE**
- ❖ **LA PROMESA INCONDICIONAL DEL PAGO**
- ❖ **NOMBRE DE LA PERSONA A QUIEN HA DE PAGAR**
- ❖ **FECHA Y LUGAR DE PAGO**

REQUISITOS DEL CHEQUE

- ❖ **LA MENCIÓN DE SER CHEQUE**
- ❖ **LUGAR Y FECHA DE EXPEDICION**
- ❖ **ORDEN INCONDICIONAL DE PAGO**
- ❖ **NOMBRE DEL LIBRADO (BANCO)**
- ❖ **LUGAR DE PAGO**
- ❖ **FIRMA DEL LIBRADOR (DUEÑO DEL DINERO)**

LA SOLICITUD DE CREDITO.

PARA SOLICITAR UN CREDITO DEPENDE DE QUE RAZON SEA PERSONA FISICA O PERSONA MORAL.

LA SOLICITUD DE CREDITO ES EL DOCUMENTO EN DONDE, EL POSIBLE CLIENTE APORTA LOS DATOS PRINCIPALES PARA OBTENER UN CREDITO, POR LO QUE LA PERSONA ENCARGADA DE RECIBIRLAS SOLICITUDES IDENTIFIQUE ADECUADAMENTE LOS DATOS.

ES DONDE AMPARE QUE EL SOLICITANTE DEL CREDITO PROMUEVA SUS DATOS PERSONALES, BIENE INMUEBLES Y/O MUEBLES, CUENTAS BANCARIAS, Y LLEVAR SU FIRMA DONDE AVALE QUE SE LE ESTA OTORGANDO UN CREDITO.

COMERCIAL RIVA PALACIO S.A DE C.V.

SOLICITUD DE CREDITO

(PERSONA FISICA)

EL

C. _____,

**EN CUANTO A PERSONA FISICA, MAYOR DE EDAD CON DOMICILIO
PARICULAR**

EN _____,

**CON TELEFONO NÚMERO _____, EN LA CIUDAD DE
_____**, VENGO A SOLICITAR DE LA

EMPRESA QUE USTED REPRESENTA ME AUTORICE PARA OBTENER

MERCANCIA PROPIA DE LA EMPRESA HASTA POR LA CANTIDAD DE \$

_____, EN TAL RAZÓN Y BAJO

DE DECIR VERDAD, EXPRESO:

1. **QUE MI ACTIVIDAD ES _____, Y QUE EL
DOMICILIO DE MI NEGOCIO SE ENCUENTRA UBICADO
EN _____,**

**ASI MISMO ESTOY FACULTADO A CELEBRAR CUALQUIER CLASE
DE ACTOS DE COMERCIO, CASADO CON LA
C _____,**

BAJO EL REGIMEN DE

_____.

2. **QUE MI DOMICILIO EN DONDE ACTUALMENTE HABITO SOY:
PROPIETARIO _____ ARRENDATARIO _____ COMODATARIO _____**

3. **QUE MI PATRIMONIO SE COMPONE DE LOS SIGUIENTES BIENES,
EN FORMA LEGAR Y DEBIDAMENTE REGISTRADOS A MI NOMBRE**

ADRIANA DUARTE CARACHURE

INMUEBLES

DOMICILIO CIUDAD Y ESTADO	TOMO	REGISTRO	GRAVAMEN	
1. _____	_____	_____	SI _____	NO _____
2. _____	_____	_____	SI _____	NO _____
3. _____	_____	_____	SI _____	NO _____

MUEBLES

VEHICULOS AUTOMOTORES				
MARCA	MODELO	PLACAS	N° SERIES	PROPIETARIO
1. _____	_____	_____	_____	_____
2. _____	_____	_____	_____	_____

MAQUINARIA				
MARCA	MODELO	PLACAS	N° SERIES	PROPIETARIO
1. _____	_____	_____	_____	_____
2. _____	_____	_____	_____	_____

SIGUIENTES CUENTAS BANCARIAS.

a).BANCO _____ b).BANCO _____
SUCURSAL _____ SUCURSAL _____
N° CUENTA _____ N° CUENTA _____
TIPO DE CUENTA _____ TIPO DE CUENTA _____

5. QUE PROPONGAN LOS NOMBRES Y LOS DOMICILIOS DE LAS SIGUIENTES PERSONAS MORALES Y FISICAS QUIENES PUEDEN PROPORCIONAR REFERENCIAS SOBRE MI:

NOMBRE O RAZON SOCIAL_____	_____
DOMICILIO_____	COLONIA_____
TELEFONOS_____	FAX_____
DIRECCION ELECTRONICA_____	CIUDAD_____
NOMBRE O RAZON SOCIAL_____	_____
DOMICILIO_____	COLONIA_____
TELEFONOS_____	FAX_____
DIRECCION ELECTRONICA_____	CIUDAD_____

6. A SI MISMO PROPONGO ANTE USTED AL C. _____

**PARA QUE FUNJA COMO AVAL DEL CREDITO QUE SOLICITO.
PERSONA QUE TIENE SU DOMICILIO EN:**

CALLE_____	COLONIA_____	TEL_____
_____	FAX_____	_____
DIRECCION ELECTRONICA_____	CIUDAD_____	_____

**CONSEQUENTES SIN MENOSCABO DE MI RESPONSABILIDAD LEGAL,
LE AUTORIZO EXPRESAMENTE PARA QUE ME TENGA LA
INFORMACIÓN QUE CONSIDERE PERTINENTE, RESPECTO DE LOS
DATOS DECLARADOS EN LOS INICIOS ANTERIORES.**

**PARA TODOS LOS EFECTOS LEGALES A QUE HAY LUGAR Y BAJO
PROTESTA DE DECIR VERDAD MANIFIESTO QUE LOS DOCUMENTOS
QUE A CONTINUACION ENUMERO Y ACOMPAÑO A LA PRESENTE
SOLICITUD DE CREDITO A MI FAVOR ESTÁN VIGENTES Y CUENTAN
CON TODA LA EFICIENCIA LEGAL, QUE CONFORME A DERECHO SEA
NECESARIA.**

ADRIANA DUARTE CARACHURE

- I. COPIA FOTOSTATICA DEL ALTA ANTE LA SHCP, ASI COMO CEDULA DE IDENTIFICACION FISCAL
- II. COPIA FOTOSTATICA DE LA IDENTIFICACIÓN OFICIAL CON FIEM Y FOTOGRAFIA DEL SOLICITANTE DEL CREDITO Y DEL AVAL.
- III. COMPROBANTE DE DOMICILIO VIGENTE DEL SOLICITANTE DEL CREDITO Y DEL AVAL.
- IV. COPIA DE LAS ESCRITURAS Y DE LOS BIENES INMUEBLES QUE SEÑALO EN EL PUNTO III.
- V. PAGARE FIRMADO POR LA PERSONA SOLICITANTE DEL
- VI. CREDITO Y POREL AVAL.

NOMBRE Y FIRMA DEL SOLICITANTE

_____MICHOACAN, A _____ DEL MES DE _____ DEL AÑO 20_____

ADRIANA DUARTE CARACHURE

COMERCIAL RIVA PALACIO, S.A DE C.V.

SOLICITUD DE CREDITO

PERSONA MORAL

FECHA

DD MM AA

(PERSONA MORAL)

NOMBRE O RAZON SOCIAL (APELLIDO PATERNO, MATERNO, NOMBRE)		R.F.C.		
DOMICILIO (CALLE, N° EXTERIOR)		COLONIA		
DELEGACION O MUNICIPIO	ESTADO		C.P.	
CORREO ELECTRONICO	TELEFONO CON LADA		FAX	
CARACTERISTICAS DEL INMUEBLE DE LA EMPRESA				
() PROPIO () FAMILIAR () PAGANDOLO () RENTADO () HIPOTECA () OTROS				
GIRO DE LA NEGOCIACION		SUPERFICIE TOTAL DE LAS INSTALAC.		
CAPITAL SOCIAL		PASIVO TOTAL		
NOMBRE DEL DUENO O ACCIONISTA MAYORISTA		PERSONA ENCARGADA DE HACER PAGOS		
PRINCIPALES ACCIONISTAS				
NOMBRE		PUESTO	DOMICILIO	
ESCRITURA CONSTITUTIVA N°	VOLUMEN	NOTARIO PUBLICO/NOTARIA	CIUDAD	
MONTO DEL CREDITO SOLICITADO		CONDICIONES DE PAGO		
¿LE DAN CREDITO SUS PROVEEDORES?	SI	NO	¿QUE PLAZO LE DAN?	
¿VENDE A CREDITO?	SI	NO	¿Qué PLAZO DA?	
CUENTAS BANCARIAS (ANEXAR LOS ULTIMOS TRES ESTADOS DE CUENTAS BANCARIAS)				
BANCO	PLAZA	SUCURSAL	N° DE CUNETA	SALDO PROMEDIO

ADRIANA DUARTE CARACHURE

PATRIMONIO		INMUEBLES		
DOMICILIO, CIUDAD Y ESTADO	TOMO	REGISTRO	GRAVAMEN	
1.				
2.				
3.				
4.				
PERSONAS AUTORIZADAS PAEA FIRMAR FACTURAS, REMISIONES O NOTAS DE VENTA				
NOMBRE		DIRECCION		TELEFONO
REFERENCIAS PERSONALES				
NOMBRE		DIRECCION		TELEFONO
DATOS DEL FIADOR AVALISTA				
NOMBRE (APELLIDO PATERNO, MATERNO, NOMBRE)				R.F.C.
DOMICILIO (CALLE, N° EST/N° INT.)		COLONIA		C.P.
DELEGACION/MUNICIPIO	ESTADO	TELEFONO	CREDENCIAL DE ELECTOR N°	
NOTA: FAVOR DE ANEXAR DE LOS SIGUIENTES DOCUMENTOS:				
<ol style="list-style-type: none"> 1. ALTA DE LA SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO (SHCP), ASI COMO CEDULA DE IDENTIFICACION FISCAL 2. ESTADOS FINANCIEROS DEL EJERCICIO 3. ACTA CONSTITUTIVA 4. PODER NOTARIAL 5. CREDENCIAL DE ELECTOR (AMBOS LADOS) DE PERSONAS AUTORIZADAS PARA FIRMAR DE FACTURAS, REMISIONES O NOTAS DE VENTA 6. CREDENCIAL DE ELECTOR DEL REPRESENTANTE LEGAL Y FIADOR 7. COMPROBANTE DE COMICILIO. 				

ADRIANA DUARTE CARACHURE

CONTRATO DE APERTURA DE CREDITO MERCANTIL EN CUENTA CORRIENTE.

CONTRATO QUE CELEBRAN POR UNA PARTE LA PERSONA MORAL DENOMINADA COMERCIAL RIVA PALACIO, S.A DE C.V., REPRESENTADA POR EL C. JESUS PEREZ PEREZ, EN SU CARÁCTER DE APODERADO LEGAL, DENOMINADO LEGAL, DENOMINANDOSE DESDE ESTE MOMENTO “LA ACREDITANTE O ACREEDORA” Y POR LA OTRA PARTE LA PERSONA MORAL DENOMINADA:

_____ , REPRESENTADA POR EL C. _____ EN SU CARÁCTER DE REPRESENTANTE LEGAL, A LA QUE DESDE ESTE MOMENTO SE LE DENOMINARA “EL CREDITADO O DEUDOR”.

AMBAS PARTES SE RECONOCEN LA PERSONALIDAD Y PERSONERIA CON LA QUE SE OSTENTAN, YA QUE ES SU VOLUNTAD EL DE CELEBRAR EL PRESENTE CONTRATO DE APERTUR Y CREDITO, MISMO QUE SE SUJETARAN AL TENOR DE LAS SIGUIENTES DECLARACIONES Y CLAUSULAS:

DECLARACIONES

1. DECLARA EL ACREDITANTE O ACREDORA:

PRIMERA. SER UNA PERSONA MORAL Y DEBIDAMENTE CONSTITUIDA, EL 07 DE OCTUBRE DE 1990 MEDIANTE ESCRITURA 1054 VOLUMEN 15 DEL LIBRO DE COMERCIO, PASADO ANTE LA FE DEL NOTARIO PUBLICO N° 55 CON EJERCICIO Y RESIDENCIA EN COYUCA DE CATALAN, GRO. REGISTRADA BAJO EL NÚMERO 292 DEL TOMO 1 DEL LIBRO DE REGISTRO DE COMERCIO.

SEGUNDA. TENER LAS FACULTADES AMPLIAS Y BASTANTES PARA CELEBRAR ESTE CONTRATO, SEGÚN ADVIERTE EN LA CLAUSULA REFRENTE A LA ADMINISTRACIÓN DE LA SOCIEDAD DE LA ACTA CONSTITUTIVA DE LA EMPRESA, DONDE ESTABLECE QUE LA EMPRESA TIENE FACULTADES PARA REALIZAR LA COMPRA-VENTA DE TODO TIPO DE MATERIALES PARA LA CONSTITUCIÓN, EN GENERAL EFECTUAR TODA CLASE DE ACTOS Y CELEBRAR CONTRATOS CIVILES O MERCANTILES PERMITIDOS POR LAS LEYES.

ADRIANA DUARTE CARACHURE

CLAUSULAS

PRIMERA. LA ACREDITANTE OTORGA A FAVOR DEL ACREDITADO O DEUDOR UNA LINEA DE CREDITO MERCANTIL EN CUENTAS CORRIENTES HASTA POR LA CANTIDAD \$ _____ (_____), CANTIDAD QUE SERA ENTREGADA EN MERCANCIA PROPIAS DE LA NEGOCIACION DE LA "ACREDITANTE" A DISPOSICION DEL "ACREDITADO", DEGUN LOS REQUERIMIENTOS QUE EL MISMO HAGO A BIEN POR CONDUCTO DE LAS PERSONAS PREVIAMENTE AUTORIZADAS PARA TAL EFECTO.

SEGUNDA. CUANDO EL "ACREDITADO" DISPONGA DE LA TOTALIDAD DEL CREDITO EN UN SOLO MOMENTO, SE OBLIGA A CUBRIR LA TOTALIDAD DEL MISMO EN SU LAPSO DE TREINTA DIAS CONTADOS A PARTIR DEL DIA SIGUIENTE DE LA ENTREGA DE LA MERCANCIA, ASI MISMO PODRA DISPONER DEL CREDITO EN PARCIALIDADES, EN ESTE CASO SE OBLIGARA A REALIZAR EL PAGO.

EN CASO DE DEMORA EL ACREDITADO SERA ACREEDOR A UNA PENALIZACION DEL 2% MENSUAL, SOBRE TODO INSOLUTOS, INDEPENDIENTEMENTE DE CUALQUIER OTRA OBLIGACIÓN PACTADA EN EL PRESENTE CONTRATO.

PERSONAS QUE DIRMAN EL PRESENTE INSTRUMENTO.

" LA ACREDITANTE"

"EL ACREDITADO"

**JESUS PEREZ PEREZ
APODERADO LEGAL**

**NOMBRE Y FIRMA
APODERADO LEGAL**

COMERCIAL RIVA PALACIO, S.A DE C.V.

TESTIGO

TESTIGO

NOMBRE Y FIRMA

NOMBRE Y FIRMA

ADRIANA DUARTE CARACHURE

4

CAPITULO IV. LIMITACIONES

ADRIANA DUARTE CARACHURE

LIMITACIONES.

CALCULA EL LÍMITE DEL CREDITO QUE SE PUEDE OTORGAR A LA PERSONA SOLICITANTE DEL MISMO.

TODA PERSONA TIENE UNA SERIE DE GASTOS FIJOS, LOS CUALES SON IMPOSIBLES DE ELUDIR, LO QUE OCASIONA QUE TENGA MENOS DINERO DISPONIBLE PARA LIQUIDAR UN CREDITO.

POR LO ANTERIOR, SE HACE INDISPENSABLE LIMITAR EL MONTO DE CREDITO A OTORGAR CON EL FIN DE QUE EL BENEFICIARIO NO RECIBA MÁS DE LO QUE PUEDED PAGAR O GASTAR.

LA BASE DE LOS DATOS DE LA SOLICITUD DETERMINA EL LIMITE DE CREDITO A OTORGAR

EN EL NEGOCIO DEL CREDITO ESTA PASANDO POR EL SEGMENTO DEL BAJO MONTO Y CORTO PLAZO.

LAS TENDENCIAS, EN CUESTIONES DEL PERIODO SEÑALAN QUE EL CREDITO TIENDE A HACER EL MISMO EN CUANTO EL MONTO SEA ALTO O MINIMO.

- ❖ **EL LAPSO DEL TIEMPO QUE SE LES DA ES DE TREINTA DIAS AVILES MENSUALES.**
- ❖ **EL CUAL DE NO SER PAGADO A SU VENCIMIENTO CAUSARA INTERESES MORATORIOS EN LA RAZON DEL 2% AL 5% DEPENDE DE SU ANTIGÜEDAD.**
- ❖ **DE LO CONTRARIO SI NO ACUDE A REALIZAR SU PAGO EN CIERTO TIEMPO SE ENVIA UN ABOGADO PARA LLEVAR A CAVO SU CASO.**
- ❖ **LO CUAL SI SE RESISTE A PAGAR SE LES EMPIEZA A RECOGER EL MATERIAL, QUE YA SEA EQUIVALENTE AL MONTO DEUDOR.**

5

CAPITULO V.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

SE DEFINE COMO PLANEAR EL MÁS CORRECTO PARA COBRAR LOS CREDITOS LO MÁS PRONTO POSIBLE Y ASIGNAR EL INTERES MÁS ÓPTIMO PARA LA EMPRESA EN EL CASO DE UN ATRASO.

LA EMPRESA COMERCIAL RIVA PALACIO, S.A DE C.V.

TIENE EN CARTERA VENCIDA A UN GRUPO DE CLIENTES A LOS CUALES ANTES DE PROCEDER LEGALMENTE, SE LES DESEA ENVIAR UNA MISIVA, RECORDANDOLES SU FALTA DE PAGO OPORTUNA.

- **SE HACE UNA INVESTIGACIÓN PARA VER SI SE ENCUENTRA EN LA CIUDAD O SE CAMBIO DE DOMICILIO SIN NOTIFICAR A LA EMPRESA.**
- **A SU VEZ SE INVESTIGA CUANTO TIEMPO TIENE DE ATRASO MENSUAL Y DE PENDE SU DEMORA SE PROCEDE.**

PROCEDIMIENTO.

1.-REDACTAR UNA CARTA DE AVISO DE COBRANZA PARA UNO DE LOS CLIENTES.

2.-SE LE ENVIA UN REPORTE DE LA DEUDA ACUMULADA

3.- SE REDACTA UNA TABLA DONDE SEÑALE EL N° DE NOTA, LA FECHA EN LA QUE SE ASIGNO EL PRODUCTO, EL MONTO ACUMULADO Y EL PORCENTAJE ASIGNADO.

6

CAPITULO VI.

OBJETIVOS GENERALES DE LA INVESTIGACION

OBJETIVOS GENERALES DE LA INVESTIGACIÓN

OBJETIVO GENERAL.

DETERMINA SI LA EFICACIA DE LA APLICACIÓN DEL ABONO DEL BUEN PAGADOR EN LAS COLOCACIONES DEL CREDITO. PROYECTA EL INDICE DE LA MOROSIDAD DE LA CARTERA.

OBJETIVO ESPECIFICO.

- ❖ OBTENER UNA VISION CLARA DEL SIGNIFICADO DE LO QUE ES UN PAGO, UNA DEVOLUCION Y UNA CORRECCION DE LOS PAGOS MAL DIRIGIDOS, DE LAS DEVOLUCIONES MAL APLICADAS Y DE LAS CORRECCIONES MANUALES Y POR SISTEMA. IGUALMENTE HACER ENTENDER A TODO EL PERSONAL VENDEDOR Y OFICINAS DE CREDITO QUE ES UN PLAN Y UN SEGMENTO DE CREDITO.**

- ❖ OBTENER CONOCIMIENTOS NECESARIOS QUE PERMITAN COMPRENDER EL SIGNIFICADO DEL PAGO, D UNA DEVOLUCION Y LO QUE SIGNIFICA UNA CORRECCION DE LOS PAGOS MAL DIRIGIDOS, D LO QUE SON LAS DEVOLUCIONES MAL APLICADAS Y LAS CORRECCIONES MANUALES Y POR EL SISTEMA, EN TODA MAGNITUD DEL UNIVERSO CAMBIANTE DE LA ACTIVIDAD DE LAS MISMAS Y LAS CONSTANTES RECLAMOS A LA EMPRESA POR LOS CLIENTES AFECTADOS.**

7

CAPITULO VII. METODOLOGIA

DEL ESTUDIO

METODOLOGIA DE ESTUDIO

LA INFORMACIÓN DE CREDITO Y COBRANZA DEBE ESTAR DISPUESTA DE TAL MANERA, QUE FACILITE LA LOCALIZACIÓN RAPIDA DE LAS CUENTAS VENCIDAS, PARA HACER RECORDATORIOS A LOS DEUDORES DE LOS PAGOS VENCIDOS PENDIENTES Y CONTINUAR LA COBRANZA HASTA QUE SE RECIBA EL PAGO.

EL SISTEMA MEDIANTE EL CUAL SE GARANTIZA LA RECUPERACIÓN DE CARTERA VENCIDA DE LA EMPRESA, EN EL MENOR TIEMPO POSIBLE, SE CUENTA CON EL PERSONAL CAPACITADO PARA LA LABOR DE GESTION DE COBRANZA ASI COMO EJECUTIVOS QUE A SU VES ATIENDEN ALOS CLIENTES DE UNA MANERA EFECTIVA CON LA AMABILIDAD Y BUEN TRATO QUE SIEMPRE HEMOS TENIDO, ES DECIR, LA COBRANZA.

- **ESTABLECER LA METODOLOGIA DEL PROYECTO PARA DETERMINAR ADECUADAMENTE EL DESARROLLO DEL CREDITO.**
- **ESTUDIAR LOS DIFERENTES ASPECTOS QUE COMPONEN EL CREDITO EN LA EMPRESA.**
- **ANALIZAR LA APORTACIÓN DEL CREDITO, COMO FUENTES DEL FINANCIAMIENTO DESDE EL PUNTO DE VISTA FISCAL, ASI PARA ESTABLECER SUS CARACTERISTICAS Y LIMITACIONES DE SUS VENTAJAS Y DESVENTAJAS.**

8

CAPITULO. VIII.

RESULTADOS

RESULTADOS.

LOS RESULTADOS QUE SE HAN OBTENIDO.

- **HAY MAS CRECIMIENTO EN LAS VENTAS**
- **EN CUANTO A LOS INTERESES MORATORIOS QUE SE HAN COBRADO DURANTE EL LAPSO DE TIEMPO, DE LAS NOTAS ATRASADAS, LOS CLIENTES SE HAN PUESTO AL CORRIENTE DE SUS PAGOS.**
- **CUANDO SE SUSPENDE A LOS CLIENTES POR FALTA DE PAGO, TRATAN DE PAGAR LO MAS PRONTO POSIBLE SU DEUDA, PARA QUE SE LES EMPIESE A SURTIR EL PRODUCTO.**
- **SE LES HA DADO FACILIDADES DE PAGO, ENCUESTIONES DE REALIZAR UN PAGARE CON VENCIMIENTO AL MES Y CON INTERESES MORATORIOS, ASI LOS CLIENTES SI EN EL LAPSO DEL MES TRANSCURRIDO NO PAGAN EL PAGARE, TRATAN DE LIQUIDAR LOS INTERESES MORATORIOS.**

POR LO CUAL SE LES DA FACILIDADES DE PAGO, DURANTE EL CREDITO, PARA QUE NO SE ATRASEN EN SUS PAGOS, YA QUE DE LO CONTRARIO SE LES EMPIESA A COBRAR UN INTERES MORATORIO DEL 2% AL 5% DESPUES DE LOS TREINTA DIAS AVILES QUE SE LES DA.

9

CAPITULO IX. ANALISIS Y

PRESENTACION CONDENSADA DE RESULTADOS.

ANALISIS Y PRESENTACION CONDENSADA DE RESULTADOS.

DE ACUERDO A LAS POLITICAS, QUE ADOPTA EN LA EMPRESA EN RELACION CON LOS RIESGOS, SE PODRA AUMENTAR EL VOLUMEN DE VENTAS.

FORMAS DE DOCUMENTACION DE LAS CUENTAS POR COBRAR POR VENTAS Y CUALES SON LOS RESPALDOS DE CADA UNA DE ELLAS EN CASO DE NO PODER COBRAR.

- **UTILIZACION EN LA COBRANZA O PARA TENER LIQUIDEZ INMEDIATA**
- **PRINCIPALES DEUDORES**
- **EL GRADO DE CONCENTRACION QUE EXISTE EN CADA UNO DE ELLOS**
- **PORCENTAJE DE INCOBRABILIDAD DE LOS ULTIMOS MESES.**

LAS POLITICAS DE LOS CLIENTES.

SE REFIERE A LA FORMA DE SELECCIONAR A SUS CLIENTES, QUE ES EL CREDITO DE EVALUACION.

POLITICAS DE COBRANZA.

QUE TRATO SE LES DA A LOS CLIENTES CON EL RETRASO DE TREINTA DIAS O MÁS.

10

CAPITULO X. FORMALIZACIONES Y CONCLUSIONES DE LA INVESTIGACIÓN.

FORMALIZACION Y CONCLUSIONES DE LA INVESTIGACIÓN.

PARA CONCLUIR CON ESTE TRABAJO PUEDO DECIR DE MANERA CLARA Y BAJO MI OPINION PERSONAL, QUE ES UN PROCESO QUE SE FUNDAMENTA EN EL CREDITO COMO UNA PROMESA QUE SE REALIZA EN UN LAPSO DE TIEMPO ESTABLECIDO.

LA IMPORTANCIA DEL CREDITO SE PUEDE DEFINIR COMO LAS NECESIDADES DE DINERO Y A SI MISMO PODER ASEGURARSE DE QUE PUEDA ENDEUDARSE HASTA CIERTA CANTIDAD, TOMANDO EN CUENTA LOS GASTOS DEL CONTRATO DEL CREDITO Y SUS INGRESOS PRESENTES Y FUTUROS.

AL CREDITO SE LE PONE UN LÍMITE AL IMPORTE QUE ESTAN DISPUESTOS A CONSEDERLE, DEPENDIENDO BASICAMENTE DE SU SOLVENCIA ECONOMICA.

SIN EL CREDITO NO HAY DESARROLLO, EL CREDITO PERMANENEMENTE GENERA UTILIDADES EN CUANTO A LOS REDITOS QUE SE LE OTORGA.

LA FORMALIZACIÓN DE PROMOVER EL ACCESO AL CREDITO PARA MEJORAR LA CALIDAD DE LA EMPRESA.

INCREMENTA EL VALOR DEL CREDITO DEBIDO A QUE LA SEGURIDAD JURIDICA REDUCE LOS COSTOS DE TRANSACION Y AUMENTA LAS OPORTUNIDADES DE INTERCAMBIO DE ACTIVOS.

EL CREDITO ES UN ELEMENTO IMPORTANTE, EN DETERMINADAS CONDICIONES, DE TENER SOLO 30 DIAS HABILES PARA EL PAGO, FIRMAR UN PAGARE EN BLANCO, COMPROBANTE DE DOMICILIO, IDENTIFICACION PERSONAL, LLENAR LA SOLICITUD YA SEA PERSONA FISICA O MORAL,.

DE LO CONTRARIO SI NO CUMPLEN CON EL PLAZO DE PAGO DE LOS TREINTA DIAS SE LES EMPIESA A COBRAR UN INTERES A PARTIR DE LA FECHA DE EMISIÓN.

BIBLIOGRAFIA.

WWW. GOOGLE.COM.MX

ETTINGER, RICHARD P. Y DAVID E. GOLIEB,

VILLASEÑOR FUENTE, EMILIO

WWW. ALTAVISTA. COM. MX.