



MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN

**ADMINISTRACIÓN
FINANCIERA**

UNIDAD VI. ADMINISTRACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR.

UNIDAD VII. FINANCIAMIENTO.

**M.A.S.S. Y M.E.F.C.P. ROCÍO
GUADALUPE AGUILAR AVENDAÑO.**

Enero 2019.

UNIDAD VI. ADMINISTRACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR.

En la actualidad son pocas las personas que tienen la capacidad de adquirir productos o artículos de contado, por ello tienen que recurrir a una de las prácticas más antiguas: el crédito, por esta razón es importante analizar la manera de otorgar el financiamiento y a quienes, ya que lo difícil no es otorgarlo sino recuperar ese préstamo.

En esta unidad se analizará el nivel que deben de tener las cuentas por cobrar para que la empresa no caiga en una insolvencia o tenga pérdidas por no recuperar los créditos otorgados a los clientes para incrementar las ventas y obtener mayores ganancias. También se examinará la toma de decisiones al otorgar descuentos por pronto pago a los clientes y los beneficios que se pueden obtener al implementar esta estrategia.

6.1 Cartera de cuentas por cobrar.

La administración de cuentas por cobrar *“representa el crédito que concede la empresa a consumidores en cuenta abierta, para sostener y aumentar las ventas”*.

Las Normas de Información Financiera definen a las cuentas por cobrar como *“aquellas cuentas que representan derechos exigibles originados por las ventas, servicios prestados, otorgamientos de préstamos o cualquier otro concepto análogo”*.

Por su parte, Alfonso Ortega define estas cuentas como *“una función de la administración financiera del capital de trabajo, ya que coordina los elementos de una empresa para maximizar su patrimonio y reducir el riesgo de una crisis de liquidez y ventas, mediante el manejo óptimo de las variables de política de crédito comercial concedido a clientes y política de cobros”*.

De manera contable, las cuentas por cobrar se integran por varias cuentas, las cuales se clasifican de la siguiente manera:

- Clientes.

- Deudores diversos.
- Documentos por cobrar (corto plazo).

Los clientes son aquellas personas que deben por conceptos de venta de mercancías sin tener una garantía documental, esto es contablemente, aunque en la realidad se deben garantizar todas las ventas a crédito con documentos para poder exigir el pago de esas deudas.

Todas estas cuentas tienen un alto grado de exigibilidad, y se encuentran en el balance general en el rubro del activo circulante, y también son parte del estudio del capital de trabajo, además estas cuentas sirven para determinar el ciclo de efectivo. Por eso es muy importante conocer a quién se le otorga el crédito, pues se debe tener la certeza de que se recuperará el monto otorgado del financiamiento.

Entre los factores más importantes que se deben considerar para el otorgamiento de créditos están los siguientes:

- Plazo
- Monto
- Tasa de interés
- Tiempo
- Requisitos para otorgar el crédito
- Cobranza
- Sanciones por incumplimiento
- Beneficios por pronto pago.

6.2 Técnicas de cuentas por cobrar.

Las cuentas y documentos por cobrar forman parte del activo circulante y se generan producto de las operaciones de ventas a crédito que realiza la empresa y su gestión consta de cinco etapas principales que se detallan a continuación:

- Deberán determinarse las condiciones de venta, el tiempo que se concederá a los clientes para que paguen sus facturas, si se está dispuesto a ofrecer un descuento por pronto pago.
- Habrá que decidir el comprobante de deuda que se va a exigir, la forma de contrato con el cliente.
- Deberá analizarse la probabilidad de pago de los clientes, emitiéndose según los historiales previos de los clientes o de los pasados estados financieros, tomándose como base las referencias bancarias.
- Decidir cuánto crédito se está dispuesto a conceder a cada cliente, denegando los potenciales clientes dudosos, o aceptando el riesgo de unos pocos insolventes como parte del coste de crear una clientela permanente.
- Una vez concedido el crédito, se presenta el problema de recaudar el dinero cuando llega el vencimiento siendo necesario seguir la marcha de los pagos previendo, qué hacer con los morosos.

Lawrence Gitman y Fred Weston entre otros, clasifican a las cuentas por cobrar de la siguiente forma. Este criterio de clasificación es compartido por el autor del trabajo.

- Atendiendo a su origen: a cargo de clientes, a cargo de compañías afiliadas, empleados y otros deudores.
- Atendiendo a su disponibilidad: inmediata o corto plazo y a largo plazo.

En síntesis se puede afirmar que el objetivo fundamental de las cuentas por cobrar es:

- Estimular las ventas y ganar clientes. Se tiende a considerarlas como un medio para vender productos y superar la competencia mediante el ofrecimiento de facilidades de crédito como parte de los servicios de la empresa para favorecer a sus clientes.
- Está relacionada directamente con el giro del negocio y la competencia. Cuando no existe competencia, generalmente la inversión en cuentas por cobrar dentro del capital de trabajo no es significativa.
- Es utilizado como herramienta de mercadotecnia para promover las ventas y las utilidades, para proteger su posición en el mercado.

6.3 Descuento concedido por pronto pago.

El **descuento por pronto pago** es un descuento que nos aplica el proveedor o aplicamos al cliente cuando, como su propio nombre indica, efectuamos el pago o nos efectúan el pago del importe de la factura que se deriva de una compra o venta en un corto período de tiempo.

El descuento por pronto pago es una reducción concedida por el pago de una deuda antes de su vencimiento. Es un incentivo que se ofrece a los clientes cuando pagan dentro de un periodo condicionado, es decir, es la reducción en el precio de venta pero manteniendo la calidad en el producto.

La finalidad de estas reducciones del precio es lograr que los clientes abonen sus facturas cuanto antes. Para el comprador representan un ingreso porque paga su cuenta pagando menos de lo que debe, lo cual aumenta su utilidad. En este caso, se le llama descuento por pronto pago obtenido o descuento sobre compra.

Para el vendedor es un gasto porque considera la cuenta pagada recibiendo menos de lo debido, lo cual disminuye su utilidad. En función de ello se le llama descuento por pronto pago concedido o descuento sobre ventas

6.4 Políticas de crédito y cobranza.

El otorgamiento de créditos por parte de las empresas se establece de acuerdo al mercado económico en el que se desarrollan las operaciones de venta, al tipo de persona, y a las características de los productos; lo que se pretende es obtener los mayores rendimientos con relación a la inversión.

Por otra parte, las políticas de crédito son las normas establecidas que deben seguir las empresas para conocer si deben o no asignarle a un cliente un monto de crédito. Las normas más comunes para determinar si se concede el crédito pueden ser:

- Evaluaciones de crédito.
- Referencias comerciales y personales.
- Carácter estacional de las ventas.
- Volumen de ventas a crédito.

Entre las evaluaciones de crédito se puede mencionar el método de las cinco "C", que proporciona un panorama general de los clientes para realizar un análisis detallado del crédito, y que se utiliza en diversas empresas para tener mayor certeza de que se recuperará el crédito. Las cinco "C" son las siguientes:

1. **Carácter:** Es el estudio del comportamiento anterior que han tenido los clientes para cumplir con sus obligaciones de manera oportuna y en condiciones normales.
2. **Capacidad:** Es el análisis referente a la información financiera (estados financieros) presentada por los clientes para conocer los flujos de efectivo que disponen y así saber si cuentan con capacidad de pago.

3. **Capital:** Es la posición financiera (patrimonio) que tienen los clientes, y es necesario que se estudie para saber si el cliente cuenta con los fondos monetarios suficientes con relación al monto otorgado en crédito, ya sean fondos en bienes muebles e inmuebles.

4. **Colateral:** Son las garantías tangibles con las que cuenta el cliente para garantizar el pago del monto otorgado en crédito.

5. **Condiciones:** Es la evaluación del entorno para conocer la situación que en algún momento pudiera afectar o beneficiar a la industria, comercio o empresa de servicios.

Este método es únicamente para obtener mayor información de los clientes, y está a consideración de quien lo aplica, por eso es recomendable que lo efectúe alguien con criterio sólido en relación al crédito, con experiencia en el giro, con sentido común y que pueda obtener la mayor cantidad posible de información de manera interna o externa del cliente, esto le permitirá asegurar la recuperación del crédito en las condiciones normales establecidas desde su otorgamiento.

El departamento de crédito y cobranza tiene la responsabilidad de otorgar, vigilar y supervisar las cuentas por cobrar de aquellas personas que por medio de las ventas tienen un adeudo con la empresa, y sobre todo que éste se recupere de manera oportuna y en condiciones normales establecidas de acuerdo a las políticas de crédito.

Se debe identificar si la cartera de clientes se encuentra vigente o vencida de acuerdo a las fechas de pago, los adeudos mientras se encuentren vigentes (que no estén vencidos), únicamente se les dará seguimiento para que se recuperen, una vez que llegan a su vencimiento y no han sido recuperados, entonces se les otorga un trato especial para recuperar el monto del crédito y no perder a los clientes.

En el análisis de cartera se califica a toda la cartera de clientes de acuerdo al comportamiento crediticio de los cada uno de ellos con relación al pago y a la antigüedad de saldos; esta calificación consiste en saber cómo es el cliente como pagador, si se encuentra en cartera vencida por ser cliente moroso o si tiene algún problema externo que haya afectado su comportamiento.

Esta calificación se puede indicar con letras, por ejemplo:

A Excelente pagador (paga anticipadamente al vencimiento).

B Buen pagador (paga el día del vencimiento).

C Regular (paga unos días después del vencimiento).

D Malo (Paga vía extrajudicial o judicial).

E Castigo (No recuperable).

Esta calificación sirve para tomar medidas de acción con relación a la antigüedad de los saldos o fechas de vencimiento para recuperar todas las cuentas por cobrar, ya sea de manera extrajudicial (llamadas telefónicas, invitaciones a pagar, cobrar directamente en su domicilio) o judicial (mediante acciones legales para garantizar el pago). En general, las empresas comerciales no se permiten tener más **del 5% de cartera vencida**, por ello se debe dar seguimiento constante para no arriesgar la operación de la empresa.

Las cuentas por cobrar se deben identificar de manera precisa con relación a lo siguiente:

- Nombre del cliente
- Número de cliente
- Saldo de la cuenta
- Importe vigente
- Importe vencido
- Números de facturas
- Fechas de créditos.

Algunas empresas que no cuentan con departamento jurídico para realizar las acciones judiciales correspondientes para recuperar el monto del crédito, traspasan la cartera a despachos jurídicos que se dedican al cobro de carteras vencidas, estas empresas están dedicadas al factoraje financiero.

6.5 Estrategias en la administración de clientes.

Para conservar los clientes y atraer nuevos, la mayoría de las empresas encuentran que es necesario ofrecer crédito. Las condiciones de crédito pueden variar entre campos industriales diferentes, pero las empresas dentro del mismo campo industrial generalmente ofrecen condiciones de crédito similares.

Las ventas a crédito, que dan como resultado las cuentas por cobrar, normalmente incluyen condiciones de crédito que estipulan el pago en un número determinado de días. Aunque todas las cuentas por cobrar no se cobran dentro del periodo de crédito, la mayoría de ellas se convierten en efectivo en un plazo inferior a un año; en consecuencia, las cuentas por cobrar se consideran como activos circulantes de la empresa.

En una economía moderna, la venta de bienes y servicios a crédito presenta múltiples ventajas: facilita las compras de tus clientes lo que se traduce en un aumento de tus ventas, propicia la adquisición de nuevos clientes y, por tanto, el incremento de la participación de la empresa en el mercado y de las ganancias, y, como si fuera poco, permite competir en un mercado en el que dar crédito es una práctica común. Es importante evaluar muy bien las prácticas al otorgar crédito. Las mejores empresas fracasan debido a la falta de liquidez para realizar sus actividades cotidianas.

Vender bienes y servicios sin tener una política de crédito y mecanismos de cobertura de riesgo pone en peligro a la compañía, ya que los recursos necesarios para operar pueden quedarse inmovilizados en forma de crédito a los clientes.

Por ello, es fundamental establecer tu política de crédito, que se compone de una serie de reglas que se aplicarán a todos los clientes en situaciones determinadas. Éstas, por ejemplo, **indican el crédito máximo que se puede autorizar a un cliente, los días para pagar (30, 60 ó 90 días), el anticipo requerido (enganche) y los procedimientos a seguir para verificar el historial crediticio de los nuevos clientes**

Estrategia para recuperar cuentas atrasadas.

Se debe enviar un aviso o estado de cuenta a todos los clientes cuya fecha de pago esté vencida, seguido de otros "recordatorios". En caso de urgencia, acudir a una agencia de cobranza. Esto costará una comisión, que dependerá del monto que se cobre, la cual será más alta en la medida en que la cuenta sea más antigua y, por lo tanto, más difícil de recuperar.

Antes de contratar los servicios de una agencia de cobranza es preferible tratar de llegar a un acuerdo, estableciendo un calendario de pago o reduciendo el monto de los reembolsos. Esta decisión se debe tomar considerando tus niveles de liquidez. La experiencia demuestra que las posibilidades de recuperar las cantidades vencidas se reducen considerablemente si no se llevan a cabo negociaciones constantes con dichos clientes.

Una buena práctica es incentivar a los consumidores a realizar sus pagos en forma puntual. Para ello, otorga descuentos por "pronto pago" y el cobro de intereses mayores a aquéllos que pagan siempre con retraso.

Otra forma de volver líquidas las cuentas por cobrar es vender una parte o todas a una organización de factoraje. Considera que estas instituciones aceptan las cuentas que tienen posibilidades aceptables de ser recuperadas. Vendíéndolas, recuperarás tu efectivo a cambio de una comisión y será la institución de factoraje quien se encargue de cobrar.

Cualquier empresa puede acceder al factoraje de todos los sectores productivos y las personas físicas con actividad empresarial que realicen ventas a crédito. Básicamente, se pide información financiera y legal para iniciar el estudio de crédito. Una vez autorizada la línea, se establecen las condiciones generales de operación y se formula el contrato.

Los documentos que pueden cederse a las empresas de factoraje son todas las cuentas por cobrar registradas en facturas, recibos, contra-recibos, pagarés o similares, que cuenten con la aceptación del cliente. Contemplar que las empresas de factoraje sólo están autorizadas a adquirir documentos vigentes.

Importe Neto = Valor del documento - Cargos financieros

Una vez concedidos los documentos, se hace del conocimiento del comprador que su cuenta ahora será gestionada por la otra empresa. A partir de ese momento, la administración y cobranza de los documentos son responsabilidad de la compañía de

UNIDAD VII. FINANCIAMIENTO.

Uno de los problemas sobre los que hay que decidir en la gestión financiera de la empresa, es la elección entre financiación a largo plazo y financiación a corto plazo y consecuentemente, el capital de trabajo necesario para la empresa. En concordancia con las características de la empresa, deben definirse la combinación más adecuada entre financiación a largo plazo y a corto plazo.

Para financiar una máquina, cuya conversión en liquidez es lenta, se necesitarán medios que puedan permanecer en su poder tanto tiempo como dure la inmovilización. Para financiar la compra de materias primas o el pago de salarios, cuya recuperación, en general es rápida, se requerirá de medios financieros que permanezcan poco tiempo en poder de la empresa.

En la medida en que los activos circulantes experimenten variaciones, el financiamiento de la empresa también lo hará, afectándose la posición de riesgo y de Capital de Trabajo de la empresa.

El financiamiento son las adquisiciones de capital para el arranque de una nueva empresa y su funcionamiento, o para cubrir alguna necesidad determinada de una empresa establecida; digamos que es el proceso por medio del que una organización se hace de capital. Ahora bien, las fuentes de capital financiado pueden ser muy diversas y dependiendo del tipo de

financiamiento que elijamos deberemos acatar las disposiciones de cada una de ellas a la hora de liquidar la deuda.

7.1 Financiamiento a corto, mediano y largo plazo.

El **financiamiento a corto plazo** es un préstamo de recursos o de dinero que se le otorga a una empresa durante un periodo de tiempo obviamente corto, éste puede ser un par de meses, e incluso semanas, y las ventajas principales de este tipo de financiamiento es que incluye bajos costes de devolución de dinero.

Un **financiamiento a corto plazo** es una magnífica herramienta para potenciar el rendimiento de la empresa, la oportunidad de contar con un financiamiento relacionado directamente con los ingresos y para ser usado para lograr una meta específica, como por ejemplo llenar inventarios para una fecha en donde se disparan las ventas, obteniendo así un beneficio adicional por comprar con descuentos u obtener mejor precio por comprar por volumen, obteniendo una ganancia más amplia y lo mejor es que el **financiamiento a corto plazo** es un financiamiento con riesgo bajo y a corto tiempo.

Ventajas del financiamiento a corto plazo

Los **financiamientos a corto plazo**, son en general muy fáciles de conseguir y cuentan con muchos beneficios, siempre que la empresa o negocio que lo solicita tenga buen flujo de caja, cuentas por pagar a su favor, ya que en pocas ocasiones se solicitan bienes como garantía para éste tipo de préstamos.

Otros de sus beneficios es que son muy útiles para las necesidades de capital de trabajo, para empresas chicas y medianas, una importante ventaja es que se obtienen rápido, ya sea en días e incluso en horas, ya que es un trámite que se puede hacer incluso sin presentarse a la sucursal del banco.

Desventajas del financiamiento a corto plazo

Como todo financiamiento tiene algunas desventajas como son:

- Las tasas de interés aumentan y en consecuencia los costos de endeudamiento también.
- Las empresas que dependen de préstamos de tipo variable a corto plazo pueden resentir los efectos del aumento de las tasas de interés.
- Como es un financiamiento respaldado en activo implica costos, tasas de interés y además cargos por servicio y solo una parte de la garantía prendaria se entrega anticipadamente al prestatario.
- Si las empresas utilizan tarjetas de crédito para sus necesidades a corto plazo, podrían tener disminución en sus ganancias debido a tasas de interés más altas.
- Los **financiamientos a corto plazo** no son muy adecuados para empresas que ya tengan deudas, porque no tendrían fuentes adicionales de fondos disponibles.

Tipos de Financiamiento a corto plazo.

- **Financiamiento a corto plazo con garantía**

El **financiamiento a corto plazo** con garantía, es el financiamiento mediante el cual una empresa o negocio, puede obtener un financiamiento a partir de garantías específicas, colaterales que comúnmente tienen la forma de activo tangible.

- **Financiamiento a corto plazo sin garantía**

El **financiamiento a corto plazo** sin garantía, consiste en que el negocio o la empresa puede obtener fondos sin comprometer activos fijos de la misma como garantía.

Financiamiento a mediano plazo.

El préstamo de Mediano Plazo permite financiar inversiones para la compra de activos tangibles e intangibles, refinanciar deudas de corto y largo plazo, entre otros, permitiendo el desarrollo de su negocio.

Tipos.

Bancos comerciales. Los préstamos a plazos proporcionados por los bancos comerciales han mostrado un rápido incremento en los últimos años. Las necesidades de sus prestatarios junto con su propio deseo de poner el dinero a trabajar durante periodos de depresión y rescisión han conducido a los banqueros a conceder cada vez más préstamos a plazo.

Préstamos para adquisiciones de equipo por parte de compañías financieras. La tendencia hacia la mecanización ha dado como resultado un incremento en especial rápido del financiamiento a mediano plazo por parte de las compañías financieras comerciales para compra de equipo. Existen dos métodos básicos de financiar el equipo a través de una compañía financiera: podemos comprarlo a plazos o rentarlo.

Por agencias gubernamentales. Estas tienen un papel pequeño en el financiamiento de negocios, existen varios programas de préstamo que pueden ser de gran beneficio para compañías individuales. Estos tienen ciertas características comunes.

El gobierno es considerado como una “corte de último recurso”. Debido a que estas agencias se consideran como el último recurso, una elevada porción de las solicitudes son rechazadas. Los préstamos aprobados por lo general se extienden a una tasa de interés uniforme y a una tarifa abajo de la “tasa del mercado” para el grado de riesgo. Una porción elevada de préstamos se hace a las empresas manufactureras.

A largo plazo.

El financiamiento a largo plazo es un tipo de financiamiento que se encuentra por encima de los cinco años y se culmina de acuerdo al contrato o convenio que se realice. En este punto es muy importante recalcar que debe existir una garantía que permita realizar el trámite del préstamo (una propiedad, un aval, joyas, pagarés, etcétera).

Tipos.

Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.

Una hipoteca no es una obligación a pagar por que el deudor es el que otorga la hipoteca y el acreedor es el que la recibe, en caso de que el prestamista o acreedor no cancele dicha hipoteca, ésta le será arrebatada y pasará a manos del prestatario o deudor.

La finalidad de las hipotecas para el 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 de la hipoteca:

*Para el deudor o prestatario, esto 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.
- * El riesgo de que surja cierta intervención legal, debido a falta de pago.

Como se utiliza esta forma de financiamiento

El acreedor tendrá acudir al tribunal y lograr que la mercancía o 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

Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.

Las acciones son importantes, 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 accionistas, derechos preferenciales, etc.

Ventajas

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

Desventajas

- * Diluye el control de los actuales accionistas.
- * El alto el costo de emisión de acciones.

Como se utiliza

Las acciones se clasifican en:

-Acciones Preferentes: son aquellas que forman parte del capital contable de la empresa, su posesión da derecho a las utilidades de la empresa, hasta cierta cantidad, y a los activos de la misma. En caso de liquidación, también se dan utilidades, hasta cierta cantidad.

-Acciones Comunes: El accionista tiene una participación residual sobre las utilidades y los activos de la empresa, después de haberse satisfecho las reclamaciones prioritarias por parte de los accionistas preferentes.

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

Para elegir entre un tipo acciones u otra, se debe tomar aquella que sea la más apropiada como fuente de recurso a largo plazo para el inversionista.

Para vender sus acciones es 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 el aumento del número de acciones, la disminución del número de acciones, el listado y la recompra.

Bonos

Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.

La emisión de bonos puede ser ventajosa si sus accionistas no comparten su propiedad y las utilidades de la empresa con nuevos accionistas.

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

El que tiene un bono es un acreedor; un accionista es un propietario. La mayor parte de los bonos tienen que estar respaldados por activos fijos tangibles de la empresa emisora, esto significa para el propietario de un bono, una mayor protección a su inversión.

El tipo de interés que se paga sobre los bonos es, generalmente menor, a la tasa de dividendos que reciben las acciones de una empresa.

Ventajas de los bonos como forma de financiamiento.

*Son fáciles de vender, ya cuestan menos.

* El empleo de los bonos no cambia, ni aminora el control de los actuales accionistas.

* Con los bonos, se mejora la liquidez y la situación de capital de trabajo de la empresa.

Desventajas

* La empresa debe tener mucho cuidado al momento de invertir dentro de este mercado.

Formas de Utilización de los bonos

Cada emisión de bonos está asegurada por una hipoteca que se le conoce como "Escritura de Fideicomiso.

La persona dueña del bono, recibe una reclamación o gravamen, por la propiedad que ha sido ofrecida como seguridad para el préstamo.

Si el préstamo no es cubierto por el prestatario, la organización que es el fideicomiso, puede iniciar un acción legal, con el fin de rematar la propiedad hipotecada, luego el valor obtenido de la venta se aplicad al pago del adeudo.

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 el titulo sobre la propiedad hipotecada, al fideicomisario.

Los intereses sobre un bono son cargos fijos al prestatario, tales 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.

Cuando una empresa expide bonos debe estar bien segura de que el uso del dinero tomado en préstamo resultará utilidad neta y superior al costo de los intereses del propio préstamo.

Arrendamiento financiero.

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, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes.

La importancia del arrendamiento radica en la flexibilidad que presta para la empresa, da posibilidades de adoptar un cambio de planes inmediato, de emprender una acción no prevista con el fin de aprovechar una buena oportunidad o de ajustarse a los cambios que ocurran en medio de la operación.

El arrendamiento se presta por partes, lo que permite a la empresa recurrir a este medio para adquirir pequeños activos.

Los pagos de arrendamiento son deducibles del impuesto como gasto de operación.

El arrendamiento puede ser para la empresa, la única forma de financiar la adquisición de activo.

Otras ventajas

- * Evita riesgo de una rápida obsolescencia para la empresa ya que el activo no pertenece a ella.
- * Dan oportunidades a las empresas pequeñas en caso de quiebra.

Desventajas

- * Algunas empresas usan el arrendamiento como un medio para evitar las restricciones presupuestarias, sin importar si el capital se encuentra limitado.
- * Un arrendamiento obliga a pagar una tasa por concepto de intereses.
- * Resulta más costoso que la compra de activo.

Como se utiliza

Se da un préstamo, el cual se debe cubrir con pagos periódicos obligatorios efectuados en el transcurso de un plazo determinado, este plazo puede ser 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 que significa que la empresa tiene que seguir pagando aún cuando abandone el activo porque ya no lo necesita.

En el arrendamiento financiero, la empresa (arrendatario) conserva el activo, aunque la propiedad del mismo corresponda al arrendador.

Mientras dure el arrendamiento, el importe total de los pagos será mayor al precio original de compra, porque se está contemplando renta y los intereses por los recursos que se comprometen durante la vida del activo.

7.2 Financiamiento bancario.

Son los créditos concedidos por el sistema bancario a las familias, empresas privadas y sector público.

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. El Crédito bancario es una de las maneras más utilizadas por parte de las empresas hoy en día de obtener un financiamiento necesario.

Casi en su totalidad son bancos comerciales que 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 y proporcionan la mayoría de los servicios que la empresa requiera. Como la empresa acude con frecuencia al banco comercial en busca de recursos a corto plazo, la elección de uno en particular merece un examen cuidadoso. La empresa debe estar segura de que el banco podrá auxiliar a la empresa a satisfacer las necesidades de efectivo a corto plazo que ésta tenga y en el momento en que se presente.

Ventajas.

Si el banco es flexible en sus condiciones, habrá más probabilidades de negociar un préstamo que se ajuste a las necesidades de la empresa, lo cual la sitúa en el mejor ambiente para operar y obtener utilidades.

Permite a las organizaciones estabilizarse en caso de apuros con respecto al capital.

Desventajas.

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

Antes de solicitarlo es necesario examinar los costos y los beneficios y evalúa las necesidades reales. Agotado este proceso, se realiza el proceso de solicitud en una entidad bancaria.

Para esto, lo primero que se debe hacer es determinar la cantidad que se necesita. Las entidades financieras suelen pedir al menos los últimos tres estados de cuenta de la empresa, de por lo menos los tres últimos meses.

Se debe llevar este documento junto al registro mercantil, copia de documentos de identidad, comprobantes de domicilio y si es posible cartas de referencia de clientes y proveedores.

Para mayor facilidad, se puede procurar orientación de los pasos a seguir con algún ejecutivo de la institución que informará todo el proceso complementario.

Obtener información y hacer todas las preguntas que surjan, pues en ella se dará a conocer lo que se necesita y todas las opciones que tienen y sus diferentes plazos y condiciones.

Es importante analizar y leer los contratos antes de proceder a firmarlos.

Tomar en consideración que se realizará una investigación sobre el historial crediticio.

7.3 Financiamiento de la banca de desarrollo.

Un banco es una institución que se dedica a la captación de dinero mediante depósitos. A cambio de que un cuentahabiente le confíe su capital a un banco, éste le dará una tasa de interés anual. Por su parte, el banco hará uso de este dinero y de recursos propios para realizar operaciones de financieras como otorgamientos de crédito. A cambio de estas operaciones, el banco cobrará una tasa de interés.

Pero no todos los bancos son iguales. Se pueden distinguir dos clases principales: la banca comercial y la banca de desarrollo. La banca comercial está compuesta por instituciones autorizadas por el gobierno. En ellas se llevan a cabo la mayoría de las transacciones como pagos, depósitos y retiros de efectivo.

Las instituciones financieras que componen la banca de desarrollo buscan financiar y promover sectores productivos importantes por su contribución al crecimiento económico y del empleo, como el de las mipymes, la infraestructura pública, vivienda y el sector rural.

La banca de desarrollo está compuesta por 6 instituciones:

1. Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (Bansefi)
2. Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext)
3. Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (Banobras)
4. Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y Armada (Banjercito)
5. Nacional Financiera (Nafin)
6. Sociedad Hipotecaria Federal (SHF)

La Banca de Desarrollo tiene dentro de sus principales estrategias para promover el crecimiento económico, impulsar el financiamiento de largo plazo para apoyar la competitividad y capitalización de las unidades productivas.

México cuenta con una banca de desarrollo sólida que se ha consolidado en los últimos años como un proveedor de financiamiento de largo plazo para proyectos en sectores estratégicos, en beneficio de la economía mexicana. La banca de desarrollo complementa a la banca comercial a través de una diversidad de productos financieros con tasas y plazos acorde a la necesidad de cada proyecto.

7.4 Financiamiento bursátil.

La capitalización de la empresa a través del mercado bursátil fortalece su estructura financiera. El reglamento interior de la Bolsa solicita que las empresas que emitan capital cuenten con un historial de operación de por lo menos tres años, que tengan como mínimo un capital contable con un importe de 20 millones de udis que la suma de los últimos tres ejercicios sociales arroje utilidades operativas, que el número de valores sea de por lo menos 15 por ciento del capital social pagado de la emisora, que alcance al menos doscientos inversionistas y que tenga gobierno societario.

Los beneficios para una empresa que emita capital le permitirán generar valor a la empresa, tendrá recursos para su expansión y desarrollo, fortalecerán su estructura financiera, tendrá mayor capacidad de endeudamiento, tendrá mayor capacidad de desarrollo de proyectos de inversión, mejorará su imagen con proveedores, bancos y clientela.

Colocar crédito de las empresas en bolsa equivale a dar valor a las empresas, a posicionarlas en sus mercados. Las empresas medianas deben saber que el mercado de valores no es solo para las grandes empresas, que existen facilidades por parte de la Bolsa y de los intermediarios bursátiles, que los consideran, que les interesa el futuro de su desarrollo y que es la forma más rápida y segura de fortalecerse y que al no solicitarse reciprocidades, existe la posibilidad de recursos nuevos, que también pueden ser utilizados para consolidar deudas y obtener capital fresco.

7.5 Estrategias de financiamiento.

La estrategia de financiamiento consiste, básicamente, en encontrar la mejor forma de financiarse, ajustándose a la estrategia comercial y productiva de la empresa. Esto a pesar de que el contexto externo local e internacional exceda nuestro poder de influencia.

Improvisar en lo financiero, sobre todo en el contexto actual, tiene un costo altísimo que puede absorber la rentabilidad del negocio. ¿Cómo lo hago o por dónde comienzo? El primer paso en este camino es, justamente, definir una estrategia “puertas adentro”. Saber dónde estamos parados y detectar problemas, nos permite redirigir nuestras acciones a una solución. Por eso es importante destacar alternativas de gestión para mejorar la planificación.

- Definir una estrategia financiera y alinearla con la estrategia comercial.
- Prevenir las necesidades financieras. ¿Cuándo? Preferentemente con un año de anticipación y mínimo unos meses antes de cerrar balance.

- Planificar compras, ventas y formas de pago.
- Definir al cierre de ejercicio qué herramientas financieras se utilizaron, en qué porcentaje, cuáles fueron sus costos y los resultados obtenidos.
- Calcular el costo financiero anual para visualizar el impacto. Es decir, definir cuál es el monto y porcentaje que representa sobre las ventas y el resultado del ejercicio y compararlo con la rentabilidad.
- Tener diversidad y abrirse a nuevas alternativas de financiamiento: en lo posible tener un banco público, uno privado y una financiera, proveedores, etcétera.
- Solicitar cotización de las necesidades financieras a todos y comparar antes de tomar una decisión.
- Transmitirle a cada entidad financiera la necesidad para el año siguiente, y trabajar conjuntamente en la calificación crediticia.
- Negociar la tasa y condiciones. Todo es negociable, sobre todo cuando hay reciprocidad.
- Elegir la línea acorde al destino y capacidad de pago, para evitar costos innecesarios.
- Invertir excedentes o capital de trabajo ocioso, para incrementar la rentabilidad.

Obtener recursos a través del mercado de valores representa una buena alternativa de financiamiento para las empresas, al tiempo que le brinda mayor valor a la organización. Esto conlleva aceptar nuevos socios en la empresa con todos los beneficios y responsabilidades que ello implica, y con el fin de alcanzar mejores oportunidades de negocio. Acudir al mercado de valores en busca de financiamiento bursátil trae consigo una serie de beneficios que incrementan el potencial de negocios de las empresas, entre los cuales se destacan: aumento en el valor de la empresa, fortalecimiento de la estructura financiera, reconocimiento financiero, mejor proyección e imagen, así como la posibilidad de diversificar su inversión y con ello su riesgo, incrementar su liquidez y obtener la flexibilidad para tomar decisiones sobre su patrimonio.

Allegarse de recursos en el mercado bursátil a través de la emisión de acciones o de títulos de deuda, es también un mandato para todas aquellas empresas mexicanas que aspiran a competir y trascender en el mundo de los negocios globalizados. Por ello, cotizar en Bolsa es brindarle a la empresa una introducción al proceso de obtener financiamiento bursátil.

Cabe destacar que el financiamiento “tradicional”, vía la obtención de líneas de crédito que otorga la banca comercial, ha sido la constante como fuente de recursos para sostener el crecimiento y el desarrollo de las empresas en el país. Cuando este financiamiento fluye, no hay mayor problema en el fondeo de las operaciones, incluso cuando el gobierno anuncia algún programa de garantías que facilite el acceso a los créditos, sólo es preciso reunir los requisitos y avanzar con los trámites.

Las pequeñas y medianas empresas se han beneficiado de estos esquemas y en los últimos años la derrama hacia estas unidades de negocio, que son el grueso de la actividad económica en México, ha sido relevante y decisiva. Pero el problema se presenta, por así llamarlo, cuando la llave del financiamiento se cierra y los recursos fluyen a cuentagotas.

Prácticamente se frenan todas las posibilidades de desarrollo vía deuda y las empresas deben sortear sus obstáculos con recursos propios. Cuando esto sucede, es momento de buscar alternativas. Si bien es cierto que en el dicho popular se asegura que “cuando una puerta se cierra, otra se abre”, en la filosofía oriental se precisa que tras el cierre de puertas, debe abrirse una ventana. Esto habla de explorar algo nuevo, no sólo de encontrar soluciones bajo un mismo paradigma.

En este sentido, diversas empresas grandes y medianas, ven la opción de ingresar al mercado de valores con la intención de hacerse de los recursos suficientes que les permita, en algunos casos, reestructurar su deuda y, en otros, sentar las bases para su expansión. De acuerdo con la experiencia de diversos directivos financieros de este tipo de compañías, toda

incursión en un terreno desconocido siempre implicará un doble esfuerzo al principio, pero con la asesoría adecuada y el acompañamiento de intermediarios bursátiles, el camino se vuelve más terso.

Bibliografía.

Guajardo Cantú, Gerardo (2002). Contabilidad financiera. México: McGraw Hill.

- Instituto Mexicano de Contadores Públicos (2006). Normas de Información Financiera. México: imcp.

- Lara, E. (2005). Segundo Curso de Contabilidad. México: Trillas.
- Romero López, Álvaro Javier (2005). Principios de contabilidad. México: McGraw Hill.
www.businesscol.com
- www.bmv.com.mx