

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

308902

1.
2ej

UNIVERSIDAD PANAMERICANA

ESCUELA DE ADMINISTRACION
CON ESTUDIOS INTERGRADOS A LA
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

'EL FINANCIAMIENTO BANCARIO'

TRABAJO QUE COMO RESULTADO DEL SEMINARIO
DE INVESTIGACION PRESENTA COMO TESIS

ROBERTO FLORES MEZA SALINAS

PARA OPTAR POR EL TITULO DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACION

1967

TESIS CON
FOLIO DE CUBRIR



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

INDICE

PAGINA

INTRODUCCION	
I. EL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO	
A. Cuadro Sinóptico del Sistema Financiero Mexicano	1
Introducción	2
1. Banco de México	3
2. Comisión Nacional Bancaria y de Seguros	4
3. Comisión Nacional de Valores	4
4. Instituciones de Crédito	5
5. Organizaciones Auxiliares de Crédito	6
6. Empresas de Seguros	8
7. Mercado de Valores	8
II. ESTRUCTURA ACTUAL DE LAS SOCIEDADES NACIONALES DE CREDITO	10
A. La banca Nacionalizada	10
B. Estructura actual de las Sociedades Nacionales de Crédito	13
III. LOS DIFERENTES TIPOS DE CREDITO	18
A. Créditos a distribuidores de Bienes durables	18
1. Financiamiento de inventarios en exhibición	19
2. Financiamiento de ventas	20

B.	Créditos a la Producción	22
1.	Créditos de Habilitación o Avfo	22
2.	Créditos Refaccionarios	24
3.	Préstamos Hipotecarios, Agrícolas, Ganaderos e Industriales	26
C.	Créditos para el Capital de Trabajo Transitorio	31
1.	Compra de Giros	31
2.	Créditos Comerciales	32
3.	Descuento de Documentos	37
4.	Préstamos con Colateral	38
5.	Préstamos Prendarios con Garantía de Mercancías	39
6.	Préstamos Directos	41
D.	Otros Créditos	42
1.	Apertura de Crédito	42
2.	Crédito Fuente	44
3.	Cuentas Corrientes de Crédito	46
4.	Descuento de Crédito en Libros	47
E.	Préstamos para la Vivienda	49
1.	Préstamos para la vivienda de Interés Social	49
2.	Préstamos para la vivienda media, residencial y alta	54

IV.	CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES DE LOS FONDOS DE FOMENTO	56
A.	Fondo de Equipamiento Industrial (FONEI)	60
B.	Fondo de Garantía y Apoyo a los Créditos para la Vivienda (FOGA)	61
C.	Fondo de Garantía y Descuento para Sociedades Cooperativas (FOCOV)	62
D.	Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña (FOCIM)	63
E.	Fondo de Garantía y Fomento a la producción, distribución y consumo de productos lácteos (FOPROLA)	64
F.	Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura, Ganadería y Avicultura (FIFA)	65
G.	Fondo de Operación y descuento bancario a la vivienda (FOVI)	67
H.	Fondo Nacional de Fomento al Turismo (FONATUR)	68
I.	Fondo para el desarrollo comercial (FIDEC)	69
J.	Fondo para el fomento de las exportaciones de productos manufacturados (FOEX)	70
V.	EL ANÁLISIS CREDITICIO Y EL OTORGAMIENTO DEL CRÉDITO	74
A.	Introducción	74
B.	Fuentes de información	75
C.	Los antecedentes	79
D.	Las relaciones con la Institución bancaria	81
E.	El Análisis Cualitativo	82
F.	El Análisis Cuantitativo	87
G.	Seguridad, Suficiencia y Adecuación del Crédito	100
H.	El Análisis crediticio en épocas de inflación	101
VI.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	109
A.	Conclusiones	109

B. Recomendaciones

117

BIBLIOGRAFIA

120

INTRODUCCION.

El financiamiento bancario, en sus diversas formas, es uno de los conceptos más íntimamente ligados y antiguos de la banca. Es el rasgo característico que la distingue de otras instituciones y una de las funciones que justifican su existencia misma.

El financiamiento bancario (crédito) es un instrumento financiero que la clientela demanda, por lo que representa para el desarrollo de la industria, agricultura, ganadería, comercio y en general, la actividad económica nacional.

Todas las políticas y normas del crédito bancario son tendientes, por una parte, a proteger el dinero que el depositante confía a la Institución Bancaria, mediante la exigencia de ciertos requisitos para asegurar su recuperación y por otra parte, a cuidar que según su destino se diversifique en forma adecuada para financiar preferentemente a aquellos sectores económicos que representan un factor importante en el desarrollo de la economía general del país.

El propósito de esta tesis es pues, complementar y enriquecer los conocimientos de quienes directa o indirectamente participan en la solicitud o en la concesión de crédito, así como trazar un marco de referencia que, sin rigidez ni burocratismo, auxilie en la toma de decisiones en este campo fundamental.

Así, esta fuente de consulta brindará los medios y elementos necesarios que permitirán la interpretación adecuada de las distintas modalidades del crédito y la aplicación de técnicas dentro de un marco de fundamentos indispensables.

Los diversos capítulos en que está dividida esta tesis fueron elaborados utilizando una forma de combinación sencilla y de

fácil comprensión, siendo las principales características de los temas que se abarcan en este trabajo las siguientes:

En el primer capítulo se habla del Sistema Financiero Mexicano. Se describe su conformación actual y se detallan las dependencias y organismos que lo integran, así como su función dentro del mismo.

El segundo capítulo define la estructura actual de las Sociedades Nacionales de Crédito, ya que a partir de la nacionalización de la banca (hecho que se menciona y detalla en este mismo capítulo por su trascendental impacto en la economía de nuestro País), esta ha sufrido diversos cambios o reestructuraciones.

En el tercer capítulo (posiblemente uno de los más importantes en este trabajo) se describen y comentan las características, requisitos, propósitos y normas de los principales tipos de crédito que una Institución bancaria ofrece.

Se destina el cuarto capítulo a describir las características principales de los Fondos de Fomento, debido esto, a la importancia de la canalización de amplios y crecientes volúmenes de recursos económicos a las actividades eminentemente prioritarias y de desarrollo del País.

El quinto capítulo busca dar a conocer las principales técnicas del análisis crediticio (desde el punto de vista bancario), así como los requisitos que el crédito debe de cumplir para llegar a tomar una decisión en cuanto a su otorgamiento. En este capítulo se habla también del crédito otorgado en épocas de inflación, tema fundamental y aplicable a la situación por la que actualmente atraviesa el País.

Todos los puntos mencionados anteriormente, se presentan en los

na integral en el último capítulo, en donde se incluyen los comentarios y recomendaciones personales que se pueden obtener con respecto a los diferentes temas expuestos en este trabajo.

INTRODUCCION.

El Sistema Financiero Mexicano está integrado por un conjunto de autoridades representados por Dependencias del Gobierno, Organismos Oficiales, Bancos Nacionales, Organizaciones Auxiliares de Crédito (como uniones de crédito, almacenes generales de depósito, Instituciones de fianzas y arrendadoras financieras), Empresas de Seguros y Mercado de Valores, que forman parte esencial en la estructura financiera, económica, política y social del país.

Dichas entidades participan en forma coordinada en el desarrollo económico y financiero del país, pues a través de los instrumentos que integran el sistema, se canaliza el ahorro público y se orienta hacia el fomento de actividades productivas.

Está basado en el régimen conocido como "banca Central", en el que interviene una institución oficial (Banco de México) que controla y regula la política monetaria y crediticia del país.

Dentro del Sistema Financiero Mexicano compete a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, en representación del Gobierno Federal, otorgar las concesiones que se requirieren para dedicarse al ejercicio de la Banca y del Crédito, siguiendo, desde luego, las opiniones de la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros, y del Banco de México. Es decir, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y específicamente la Subsecretaría de la Banca y Fianzas es el órgano del Poder Ejecutivo que tiene la facultad de otorgar el permiso para operar en el Sistema Financiero Mexicano.

El Sistema Financiero Mexicano se puede definir como la estructura por medio del cual el Gobierno Federal lleva a

cabo todas sus políticas económicas y financieras del país, mediante un conjunto de organismos e instituciones cuya actividad básica está directamente relacionada con la intermediación financiera, la inversión y el crédito. Así mismo, forman parte del Sistema los organismos de control y vigilancia, los cuales se encargan de supervisar y regular las actividades de éste.

El Sistema Financiero Mexicano cuenta con 3 organismos oficiales que colaboran con el Gobierno Federal para el control y regulación de las actividades y despacho de las -- instituciones del Sistema, siendo éstas:

1. BANCO DE MEXICO

El Banco de México¹ es la institución oficial que regula y controla la política monetaria y crediticia del país por medio de varios instrumentos y actividades, -- siendo las principales: la contracción y expansión del medio circulante por medio de emisión primaria de circulante, el encaje legal, depósitos de regulación monetaria, instrumentos de captación, emisión de cetes, tasas de interés, fondos de fomento y redescuento, políticas de cartera regulada orientada y selectiva, paridades de la moneda frente a la divisa extranjera, regulación cambiaria, deuda externa, el equilibrio y manejo de la balanza comercial, etc.

Adicionalmente el Banco de México funge como representante nacional en las negociaciones de la deuda externa, como banca de reserva y como cámara de compensación entre las instituciones y sociedades nacionales de crédito.

¹ IBID., p. 291

2. COMISION NACIONAL BANCARIA Y DE SEGUROS.

La Comisión Nacional Bancaria y de Seguros¹ es el organismo encargado de coordinar y regular estrictamente el desempeño operativo de las instituciones de crédito y de seguros del país, teniendo como responsabilidades especiales: 1) la vigilancia y auditoría de las operaciones bancarias, 2) el estudio de la información contable y financiera de las mismas y 3) el análisis y comprobación de los resultados mensuales que cada una de ellas obtenga, informando y publicando los resultados de estas tres actividades para llevar a cabo las sanciones necesarias en caso de que alguna institución viole la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, la Ley General de Sociedades Mercantiles y demás reglamentación correspondiente; o para reorientación de los servicios y operaciones de la Banca a los planes económicos fijados por el Gobierno Federal.

3. COMISION NACIONAL DE VALORES.

La Comisión Nacional de Valores² es un organismo paralelo al anterior, encargado a vigilar el mercado de valores, la correcta aplicación y ejecución de las operaciones bursátiles, del respaldo y garantía de las mismas en el INEVAL (Instituto para el Depósito de Valores), del correcto cumplimiento de las normas mercantiles que correspondan, de las auditorías y análisis de los resultados contables de los diferentes agentes que conforman dicho mercado, y del estudio de las empresas que desean o llevan emisión de títulos en este mercado.

¹ Ibid., p. 1089

² Ibid., p. 1093

El Sistema Financiero Mexicano se subdivide a su vez - en cuatro grandes grupos¹:

- Instituciones de Crédito
- Organizaciones Auxiliares de Crédito
- Empresas de Seguros
- Mercado de Valores

A continuación se explicará brevemente en que consiste cada uno de estos grupos o mercados, de forma tal que se comprenda la estructura global del Sistema Financiero, y el papel que dentro de éste tienen las Sociedades Nacionales de Crédito.

4. INSTITUCIONES DE CREDITO.

Dentro de este grupo podemos encontrar a las instituciones y sociedades bancarias del país, existiendo dos grandes divisiones:

- a. Instituciones Nacionales de Crédito (banca de Desarrollo)². - Son todas aquellas instituciones encargadas de realizar la intermediación financiera con fines de fomento, principalmente de actividades, ramas o sectores del país que son consideradas -- prioritarias para el desarrollo y reordenamiento -- económico planificado por el Gobierno Federal. -- Las Instituciones Nacionales de Crédito, antes de la nacionalización de la banca eran conocidas como la banca de Crédito, entre las cuales podemos mencionar a Nativa, Ban. Ind. Industrial, Ban. Nacional de Comercio Exterior, Financiera Nacional Azu-

¹ Carlos Salas, El Sistema Financiero Mexicano (México, D.F., D. Ictin El Mercado de Valores, NAFINSA, Octubre 1944) Vol. 41, p. 64.

² Profr. Guillermo Mateo E., Apuntes del Seminario de Instituciones Financieras (Universidad Pedagógica, México, 1944).

carera, Banco Nacional Pesquero y Portuario, Banco del Pequeño Comercio del D.F. y Patronato del Ahorro Nacional.

- b. **Sociedades Nacionales de Crédito (Banca Comer --- cial)**¹.- Son todas aquellas instituciones que lleven a cabo la intermediación financiera con fines de rentabilidad, sin que eso impida que se enfoquen al apoyo de actividades prioritarias y básicas para el desarrollo del país, sin embargo dentro de sus objetivos básicos será mantener la rentabilidad de sus operaciones y la recuperación positiva financieramente de sus créditos.

Las Sociedades Nacionales de Crédito son la Banca Múltiple, que anteriormente formaba parte de la Banca Privada, y que a partir del 1º de septiembre de 1982, se convirtió en banca Nacionalizada, entre las cuales podemos mencionar a Banamex, Bancoamer, Serfin, Ciemex, etc. (Actualmente la Banca Privada está integrada únicamente por el Banco Obrero y el City Bank).

5. ORGANIZACIONES AUXILIARES DE CRÉDITO.

Las Organizaciones Auxiliares de Crédito pueden ser nacionales (Almacenes Nacionales de Depósito y Afianzamiento Mexicana) o privadas, y son todas aquellas instituciones que ayudan a la intermediación financiera en actividades y áreas específicas y que no se encuentran integradas en la Banca Múltiple, donde cada una por separado se estudia, año con año, estas se relacionan posteriormente con otras prestadas por alguna de estas instituciones y con alguna institución o sociedad de crédito antes mencionadas.

¹ Prof. Guillermo Muñoz Es. Apuntes del Seminario de Instituciones Financieras (Universidad Iberoamericana, México, 1982).

Dentro de este grupo podemos encontrar cuatro divisiones:

- a. Uniones de Crédito¹.- Que son pequeños grupos de personas físicas o empresas que se unen con el fin de realizar intermediación financiera con los recursos propios o de terceras personas que tienen excedentes, y dirigirlos a pequeñas empresas o personas que requieran de ellos, y que por el conocimiento que tengan de ellas o por condiciones especiales, les otorgan financiamientos para realizar sus operaciones.
- b. Almacenes Generales de Depósito (almacenadoras)¹.- Están enfocados a tomar y guardar en depósito diversas clases de materiales dando certificación de dicha transacción y bonos de prendas, los cuales pueden ser negociados o dejados en garantía en otro tipo de operaciones financieras. Así como facilitar y racionalizar la comercialización de bienes y productos.
- c. Instituciones de Fianzas (fianzadoras)¹.- Son instituciones financieras encargadas de respaldar operaciones comerciales o crediticias del mercado, respondiendo por las cláusulas de hacer o no hacer que se estipulan en las transacciones realizadas por el solicitante de la fianza y un tercero, respaldando la institución por los daños y deberes que corresponden al caso de incumplimiento del afianzado, estableciendo garantías por dicho fin (con alguna garantía real generalmente por bienes inmuebles del cliente), permitiendo de esta forma que en base a las garantías que otorga esta institución, se lleven a cabo una serie de transacciones

¹ Ibid.

e inversiones que fomenten el desarrollo y productividad del país.

- d. Arrendadoras Financieras¹.- Estas otorgan financiamiento para la adquisición y arrendamiento de bienes de capital, apoyando la inversión interna del país, el desarrollo tecnológico y la compra de equipo para la operación y la inversión productiva.

6. EMPRESAS DE SEGUROS.

Las empresas de Seguros pueden ser Instituciones Privadas de Seguros o Instituciones Nacionales de Seguros - (Aseguradora Nacional Agrícola y Ganadera, Aseguradora Mexicana y Aseguradora Hidalgo), y son instituciones que respaldan el mercado productivo empresarial y gubernamental.

Las Instituciones Privadas de Seguros se enfocan principalmente a seguros de vida, accidentes y enfermedades, incendios, daños en general, seguros de muerte y reaseguros.

Las Instituciones Nacionales de Seguros se enfocan -- principalmente a respaldar y asegurar actividades agrícolas, ganaderas, pesqueras, etc., las cuales son prioritarias para el desarrollo del país y en muchos casos se aseguran por los financiamientos preferenciales que les son otorgados.

7. MERCADO DE VALORES.

Es un mercado netamente financiero, en el cual se realizan transacciones y negociaciones con títulos bursátiles, que son emitidas para este fin por las empresas

¹ Ibid.

y el Gobierno Federal, y que han sido estudiadas y aceptadas por la Comisión Nacional de Valores, pudiendo colocar las emisiones de dichos títulos en este mercado para ser cotizados y vendidos o revendidos una vez colocados la primera vez. Estas inversiones podrán -- ser a corto plazo (mercado de dinero) o a largo plazo (mercado de capitales).

Las principales instituciones del mercado de valores -- son:

- a. Bolsa Mexicana de Valores¹.- Sociedad Anónima, cuyas acciones son las casas y agentes de bolsa de valores. Su principal función es certificar -- las cotizaciones de los títulos que se operen en -- el mercado, así como establecer las reglas de operación para la compra-venta de valores, dar los -- servicios y espacio físico necesario para llevar a cabo dichas operaciones y mantener informado al público inversionista sobre los títulos inscritos en el mercado.
- b. Casas y Agentes de Bolsa¹.- Son los medios a través de los cuales el público inversionista realiza las transacciones de los títulos bursátiles. La -- diferencia básica entre las casas de bolsa y los -- agentes de bolsa es que estos últimos son los únicos autorizados para suscribir nuevas emisiones de títulos bursátiles en la Bolsa Mexicana pudiendo -- operar directamente en el piso de debate de la Bolsa. En realidad, cada casa de bolsa por lo general tiene 1 ó 2 agentes locales y autorizados por la Institución para que los representen en las compra-venta y demás operaciones, en los títulos -- bursátiles negociados en la Bolsa Mexicana de Valo

¹ Ibid.

res y en el INDEVAL (es necesario que los agentes de bolsa aprueben los requerimientos y exámenes especiales que la Bolsa Mexicana de Valores estipula para ser reconocidos y facultados como agentes).

- c. **Sociedades de Inversión (banca de Inversión)**¹. - Opera en forma similar a las anteriores, sin embargo está más enfocada a transacciones y ofertas de títulos destinados a mercados primarios, es decir, a la introducción y venta de nuevas emisiones de títulos, al mismo tiempo que proporciona asesoría financiera a las empresas con respecto a las operaciones convenientes de realizar en el mercado de valores. Actualmente esta división se encuentra apoyada fuertemente por técnicos y especialistas de instituciones bancarias, las cuales captan ciertos títulos, por ejemplo Aceptaciones bancarias, las introducen en el mercado de valores y dan asesoría financiera a las empresas e intermediación en algunas operaciones del mercado de dinero.
- d. **INDEVAL (Instituto para el Depósito de Valores)**². - Organismo que entró en funciones en 1979, con el fin de agilizar las operaciones bursátiles y reducir los riesgos de pérdidas, dado a cabo por la transferencia física de valores, actuando como depositario de los títulos operados en los diferentes agentes del mercado de valores, prestando servicios de transferencia, operación y liquidación en las operaciones realizadas de los títulos de valores depositados en depósito.

¹ Ibid.

² Anuario Financiero de México, Ejercicio de 1983. - México, D.F., Asociación Mexicana de Bancos, 1ª edición, 1983) Vol. 44. Primer Anexo.

II. ESTRUCTURA ACTUAL DE LAS SOCIEDADES NACIONALES DE CREDITO.

A. LA BANCA NACIONALIZADA.

1^a de septiembre de 1982.- El Presidente de la República, - José López Portillo, en su VI Informe de Gobierno anunció los decretos de la Nacionalización de la banca y Control - Generalizado de Cambios, así como el derecho de sindicalización de los empleados bancarios:

"Tenemos que organizarlos para salvar nuestra estructura productiva y proporcionar los recursos financieros para seguir adelante, tenemos que detener la injusticia del proceso perverso, fuga de capitales-devaluación-inflación, que daña a todos, especialmente al trabajador, al empleo y a las empresas que lo generan. Estas son nuestras prioridades críticas".¹

"Para responder a ellas he expedido dos decretos: uno que nacionaliza las bancos privados del país y otro que establece el control generalizado de cambios no como una política superviniente del día vale tarde que nunca, sino por que hasta ahora se han dado las condiciones críticas que lo requieren y justifican. Ya ahora o nunca. Ya nos saquearon. México no se ha salvado. No nos volverán a saquear".¹

"El viejo anhelo de crear un sindicato bancario podrá fructificar, como ocurre en la mayor parte de los países del mundo. El Estado no teme al sindicalismo. Apoya e impulsa al quehacer nacional, por eso los trabajadores de los bancos podrán sindicalizarse".¹

Este hecho, de enorme trascendencia tanto en el plano político y económico nacional como en su capacidad de influir

¹ Alma Bertha G. y Ana Selvaiz E. La Banca Nacionalizada - (México, D.F., Mex-Sur Editorial, S.A., 1983).

fuera de las fronteras, marcó una pauta importante en la historia de nuestro país. Reservando una opinión (positiva o negativa) de este acontecimiento, a continuación se exponen las causas por las que se llegó a esta decisión:

Como respuesta a la profunda crisis económica, política y financiera que atravesaba el país, el gobierno mexicano resolvió nacionalizar la banca el 1º de septiembre de 1982. El capital financiero, que a través de un proceso de concentración y centralización había alcanzado un enorme poder aliado al capital transnacional operaba su política orientada a favorecer las ganancias de tipo especulativo de detrimento de la inversión productiva.

Los mecanismos empleados fueron una política de créditos cada vez más restrictiva, altas tasas de interés, dolarización de los depósitos y fuga de capitales. Todo esto significó una aceleración del proceso inflacionario y un verdadero saqueo de la economía.

Esta política vino a reforzar los problemas económicos estructurales: necesidad de divisas y creciente endeudamiento externo para cubrir el gasto del estado. Se agregó además una coyuntura desfavorable a mediados de 1981 con la baja de los precios internacionales del petróleo. Es en tal marco que se adopta esta medida que, siendo económica es esencialmente política.

Ahora bien, para que la nacionalización de la banca, realmente cumpla sus objetivos de dar lugar a un desarrollo más equilibrado, debe estar inscrita en un proyecto nacional y ser acompañada de una serie de reformas. En México existen ya ciertas bases en las que este proyecto puede afirmarse. En este sentido el país cuenta con un sector estratégico como los energéticos ya nacionalizados.

La nacionalización de la Banca coloca en manos del gobierno los instrumentos necesarios para concretar el conjunto de medidas económicas y políticas que deben llevar al país a su conveniente desarrollo.

Sin embargo, es conveniente mencionar el punto de vista de algunos economistas respecto a la nacionalización de la banca (como el Lic. Luis Pazos y el Lic. Edgar Mason), quienes opinan que esta no obedece a los intereses nacionales ni ayuda a solucionar ninguno de los problemas económicos por los que atraviesa el país¹. Por el contrario, dicha nacionalización, dicen, agravará la crisis económica y de confianza en que está inmerso el país. Opinan que aunque a corto plazo parezca dar vida y cohesión a un sistema que se encuentra tambaleante, a mediano y largo plazo se convertirá, por sus efectos sociales y las perspectivas que abre en nuestro país, en un factor más de desequilibrio social y político.

Resumiendo, la nacionalización y el control anunciado el 1º de septiembre se inscriben en un contexto internacional que ha ido cerrando, desde hace unos diez años, las opciones mexicanas. Ese contexto internacional perdura y seguirá creando dificultades a los bancos nacionalizados y a los flujos financieros que se sujetan a control.

Sintetizando al extremo estas dificultades, se puede afirmar que en el orden financiero, son las siguientes:

- 1) la tendencia a que un grupo reducido de países subdesarrollados en etapas de rápida industrialización, continúe durante la crisis a la valorización del capital de los países centrales.
- 2) la tendencia de los sistemas financieros locales.
- 3) la tendencia a una especulación generalizada.

¹ Luis Pazos, La Estatización de la Banca (México, D.F., Editorial Diana, 1967), p. 15.

B. ESTRUCTURA ACTUAL DE LAS SOCIEDADES NACIONALES DE CRÉDITO.

En septiembre de 1984, las Sociedades Nacionales de Crédito se podían dividir en tres grandes grupos¹:

1. El grupo de "Los Seis Grandes".- Los seis instituciones más importantes operaban en conjunto con un capital contable de 149,039 millones de pesos. Al terminar los primeros nueve meses de 1984 lograron una utilidad conjunta de 26,765 millones de pesos, dando una productividad de 17.96 por ciento.
2. El grupo de "Los Catorce Menores".- En este grupo se incluían a catorce instituciones que cuentan cada una con capitales contables superiores a mil millones, pero inferiores a cuatro mil millones de pesos. En conjunto estas catorce Sociedades Nacionales de Crédito - que pueden considerarse como de mediana importancia, - operaban a esta fecha con un capital conjunto de 26,121 millones de pesos, arrojando una utilidad de 6,420 millones y en consecuencia una productividad al término de nueve meses de 24.58 por ciento.
3. El grupo de "Los Ocho Pequeños".- En este grupo encontramos a ocho instituciones con un capital conjunto de 5,470 millones de pesos y una utilidad de 1,708 millones de pesos, dando una productividad hasta el noveno mes de 1984 de 31.22 por ciento.

A continuación se presenta un detalle de estos grupos, incluyendo el capital contable y utilidad de cada una de las Sociedades Nacionales de Crédito que los conforman:

¹Alfredo Farrugia Reed, "Las Sociedades Nacionales de Crédito y su estructura", Negocios y Bancos, 654 (sep., 1984), p. 11

LOS SEIS GRANDES:
CONTABLE UTILIDADES

BANCOMER	18,974	12,212	\$ 64,470
BANCA NACIONAL DE MEXICO	39,469	9,031	24,401
BANCA EIRLIN	21,240	2,964	13,954
MULTIBANCO COMERTEX	8,955	465	5,324
BANCO MEXICANO COMEX	8,311	395	4,751
BANCO INTERNACIONAL	6,994	1,084	15,561
TOTALES	\$149,034	\$ 26,765	17,961

LOS CATORCE MEDIANOS:

MULTIBANCO MEXICANO DE MEX.	3,387	900	26,574
BANCO BICOM	3,072	480	15,881
BANCO DE CREDITO Y SERVICIO	2,957	1,224	42,881
BANCO DE ALIENACION	2,594	147	5,674
BANCA COMISA	2,031	354	17,644
BANCOM	2,021	151	7,453
BANPAIS	2,024	150	7,411
BANCO MEXICANO DE NOROCCIDENTE	1,849	527	40,944
UNIBANCO	1,835	639	34,824
CREDITO MEXICANO	1,917	10	0,668
BANCA CENTI	1,501	59	3,938
BANCO FINANCIARIO DEL VAL.	1,259	551	43,764
BANCO DEL CENTRO	1,152	703	61,028
BANCO DEL NOROCCIDENTE	1,087	290	26,684
TOTALES	\$ 26,121	\$ 6,440	24,584

LOS OCHO PEQUEÑOS:

BANCO COMITEX	987	58	5,884
BANCO MEXICANO DE MONTERREY	976	352	36,074
BANCA PROMEX	861	162	47,044
BANCO DE ORIENTE	644	366	43,364
BANCA DE INDOCAR	594	213	35,864
BANCA LATINO	564	351	26,584
BANCO MONTERREY	324	140	57,934
BANCO	117	16	5,134
TOTALES	\$ 5,470	\$ 1,708	31,224

RESUMEN:

SEIS GRANDES	149,034	26,765	17,961
CATORCE MEDIANOS	26,121	6,440	24,584
OCHO PEQUEÑOS	5,470	1,708	31,224
TOTAL	\$ 180,625	\$ 34,913	73,769

Sin embargo, el 17 de marzo de 1985, el Gobierno Federal - anunció una nueva reordenación del sistema bancario y dispuso de la reducción de 28 a 20 el número de sociedades nacionales de crédito, de tal forma que ahora habrá seis instituciones con cobertura nacional, ocho de ámbito multiregional y seis de circunscripción regional.¹

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público determinó que los seis bancos de cobertura nacional que conservan su estructura actual, denominación, domicilio, capital social e infraestructura de servicios son Banamex, Bancomer, Banca Serfín, Multibanco Comercio, Banco Internacional y Banco Mexicano Sotex. Estas instituciones tienen sucursales en todo el país, proporcionan financiamiento a los grandes proyectos de inversión de los sectores social y privado, - apoya y fomenta operaciones de comercio exterior con su presencia en los mercados internacionales y promueven la introducción de innovaciones tecnológicas.

Por su parte, los ocho bancos de cobertura multiregional - están formados por cinco que fusionan a igual número y tres que subsistirán al Banco Monterrey; el Banco B.C.H. al Banco Sofirex; Banpafia al Banco Latino; Banca Ciesi al de Promoción y Fomento y el Multibanco Mercantil de México incluirá a Banamex. En tanto, los tres que no se modifican y permanecen igual son el Banco de Crédito y Servicio, Banca Confiar y Crédito Mexicano. Los bancos de cobertura multiregional no tienen oficinas en toda la República, pero atienden a regiones en las que se concentra gran parte de la actividad económica nacional y a los centros de consumo más importantes. Se pretende que alcancen una especialización sectorial en su cartera crediticia, de acuerdo con su vocación y su tamaño. Intencionalmente hace posible ofrecer paquetes integrados de servicios financieros.

¹ Gustavo Dorado, "Definitivos: 20 bancos", Perifoneo El Financiero, Año IV No. 478 (México, D.F. 18 de Mayo de 1985) Sección de Finanzas.

A su vez, los bancos de cobertura regional lo integrarán - el Banco del Noroeste que fusionará al Unibanco; el Banco Mercantil de Monterrey que comprenderá al Banco Regional - del Norte; Banca Promex al que fusionará el Banco Refaccionario de Jalisco y el Banco del Centro al que se adherirá Banca de Provincias, así como por el Banco de Oriente y el Banco Continental Ganadero.

Estos bancos son parte de lanza de la estrategia bancaria para apoyar la descentralización de la actividad económica, canalizan los recursos captados con mayor atención a las necesidades propias de la región en donde operan, incorporando plazas y clientes.

A continuación, se engloba lo anterior mencionado en un esquema:

Bancos de Cobertura Nacional {
Banamex
Bancomer
Banca Serfin
Multibanco Comermex
Banco Internacional
Banco Mexicano Somex

Bancos de Cobertura Multi-regional {
Banco del Atlántico (absorbe a Banco Monterrey)
Banco B.C.H. (absorbe a Banco Sofimex)
Banpafa (absorbe a Banco Latino)
Banca Credi (absorbe a Banco de Promoción y Fomento)
Multibanco Mercantil de México (absorbe a Bancam)
Banco de Crédito y Servicio
Banca Conffa
Crédito Mexicano

Bancos de Cobertura Regional {
Banco del Noroeste (absorbe a Unibanco)
Banco Mercantil de Monterrey (absorbe a Banco Regional del Norte)
Banca Prosex (absorbe a Banco Refaccionario de Jalisco)
Banco del Centro (absorbe a Banca de Provincias)
Banco de Oriente
Banco Continental Canadense

III. LOS DIFERENTES TIPOS DE CREDITO.

A. CREDITOS A DISTRIBUIDORES DE BIENES DURABLES.

1. Financiamiento de inventarios en exhibición.

El financiamiento de inventarios en exhibición (Financiamiento Plan Piso) tiene como fin el evitar moviliza- ciones de Tesorería en las distribuidoras automotrices durante el período de compra y venta de las unidades a vender. La decir, con este tipo de financiamiento una distribuidora puede adquirir y mantener una suficiente variedad de unidades automotrices en exhibición, sin tener que realizar un fuerte desembolso para la adquisi- ción de las mismas.

Cabe mencionar que este tipo de financiamiento sirve - solamente para la adquisición de unidades nuevas, ya - que el principal negocio de una distribuidora es la - venta de estas y no de unidades usadas. Con este cré- dito, únicamente se financian automóviles, camiones y - motores diesel para camión, tractocamiones y tractores agrícolas, siempre que sean nuevos.

La instrumentación de este financiamiento debe de rea- lizarse mediante un contrato de apertura de crédito, - el cual puede disponerse con plazos predefinidos a pla- zos máximos de 120 días, considerándose este plazo su- ficiente para que las unidades nuevas sean vendidas.

Es importante que la institución financiera no absorba - el 100% del financiamiento de las unidades, por lo que dependiendo de la estructura financiera de la distri- buidora, esta deberá de participar con por lo menos un 20% del valor de la factura del fabricante (una factu-

ra aforada al 80% significa que el banco participará - en tan solo un 80% del financiamiento de la unidad a - comprar, de acuerdo a su valor factura, y el cliente - tendrá que participar en el riesgo con el 20% restante. Sin embargo, vale la pena mencionar que la tasa de interés es solo aplicable al monto financiado y el hecho de aforar una factura es con el propósito de crear un margen de seguridad con respecto a nuestra garantía). Esto constituye el margen de garantía para el banco, - siendo la garantía en todos los casos la prenda de los bienes financiados, pero como estos quedan en poder -- del acreditado para su exhibición, se debe designar -- una persona física en calidad de depositario legal que firmará un recibo de custodia en garantía del banco -- (generalmente esta persona es algún socio de la distribuidora de absoluta confianza para la institución bancaria).

Una vez que el banco ha otorgado el crédito, realiza - inspecciones físicas por lo menos dos veces cada mes - para asegurarse que las unidades financieras se encuentran en exhibición. De lo contrario, se exigirá al -- distribuidor acreditado la inmediata liquidación de -- los pagarés correspondientes. Las únicas causas justificables para que las unidades no se encuentren en - exhibición al momento de la visita son:

- Que las unidades estén en talleres para su adaptación.
- Que se encuentren en demeritación.
- Que estén en otras locales del distribuidor.

En estos casos el banco realizará una nueva visita en un corto plazo.

El banco para otorgar este tipo de créditos considera y evalúa la marca del vehículo o motor de que se trate, el grado de aceptación y demanda en el mercado y exige que las unidades a financiar se encuentren aseguradas en su totalidad, quedando endosadas las facturas y nombrando como primer beneficiario al banco acreedor.

2. Financiamiento de ventas.

El financiamiento de ventas (Financiamiento Plus Ventas) permite financiar a distribuidores de bienes durables sus ventas a plazos, y tiene como principal objetivo acelerar el ritmo de conversión a efectivo de documentos por cobrar derivados de esas ventas.

Esto es, un distribuidor de bienes durables puede recurrir a este tipo de financiamiento cuando sus necesidades de liquidez le exijan otorgar en garantía a la institución bancaria sus títulos de crédito para así disponer de recursos que fortalecerán su operación diaria.

Como ya se mencionó, este tipo de financiamiento comprende únicamente ventas a plazos de bienes durables, que integren series completas o representen el saldo insoluto a distribuidores de línea automotriz, blanca y electrónica, así como a los de maquinaria y equipo agrícola.

Para que una distribuidora sea sujeta de este tipo de crédito, debe de contar con ciertos requisitos que a continuación se mencionan.

En primer lugar, la cartera a financiar debe de estar representada por letras aceptadas o pagarés suscritos por los compradores a favor de los distribuidores y en

dosados por éstos a favor de la institución bancaria - como "valor en garantía". El plazo de estos documentos no deben exceder de 24 meses y deben de ser pagaderos mensualmente. Sin embargo, cuando se refiera a - ventas de maquinaria agrícola, la institución bancaria no exige el mismo plazo en los documentos, ya que debido al giro, estos pueden ser pagaderos en las épocas - en que los compradores reciben sus ingresos por la venta de sus productos, pero con un máximo para esta periodicidad de seis meses.

Por otra parte, es indispensable que los artículos de línea blanca o eléctrica y los bienes consistentes - en maquinaria y equipo agrícola, deben ser siempre nuevos, siendo este caso no aplicable para los automóviles y camiones, en los que se exige una antigüedad no mayor a 2 años.

Es conveniente mencionar que todos los bienes a financiar deben de ser de fabricación nacional o, en su caso, que se encuentren en el país legalmente importados.

Las garantías que se exigen para este tipo de financiamiento son básicamente la prenda sobre las series de documentos colaterales que se otorgan a la institución bancaria y la cesión de derechos sobre los artículos - cuya venta se financia. El margen de garantía entre el valor de los documentos y el del financiamiento puede ser variable en función al riesgo, sin embargo, no puede ser menor del 15%.

El banco se encargará de verificar a través de información confiable la existencia física tanto de los bienes como de los girales de los documentos colaterales (los compradores), su totalidad y exactitud de pago. La

ra esto, la institución bancaria le pide al distribuidor las investigaciones que hayan realizado a sus compradores, mismas que verificará en forma selectiva.

La documentación necesaria para este tipo de operaciones consiste en:

- Contrato de apertura de crédito en cuenta corriente
- Pagarsa preliminar por las disposiciones del contrato
- Documentos colaterales
- Contrato de compra-venta
- Factura original

mismos que en su caso deberán presentarse debidamente endosados, cedidos y garantizados a favor del banco.

B. CREDITOS A LA PRODUCCION.

1. Créditos de Habilitación o Avfo.¹

Los créditos de Habilitación o Avfo se destinan específicamente para inversiones en el activo circulante de las empresas, con lo cual se robustece el ciclo productivo de éstas, en cuanto se refiera a la industria, -- agricultura o ganadería y servicios.

Estos créditos buscan satisfacer las necesidades de financiación para la adquisición de materia prima y materiales, adquisición de semillas para siembra, ganado de engorde, pago de jornales, salarios y gastos directos de explotación indispensables para los fines de la empresa.

¹ "Diferentes clases de crédito bancario", Importancia del Crédito en el Mundo de los Negocios, (México, D.F., Banca del Atlántico, 1984), P.P. 32-45

Como este tipo de financiamiento trata de créditos cuyos fondos deben invertirse en la adquisición de bienes y servicios previamente determinados, se puede caracterizar a estos como de "destino fijo".

El plazo máximo que se puede obtener es de tres años, el cual variará de acuerdo con el ciclo de producción de la empresa, por lo que en algunos casos el crédito puede tener carácter de revolvente. Generalmente, la forma de amortización que exige el banco en los Créditos de Habilitación o Avío estará adecuada en función a la generación de recursos en el ciclo productivo.

Este tipo de créditos va dirigido concretamente (como se mencionó con anterioridad) a fomentar las actividades de producción, a través del fortalecimiento del ciclo productivo, siendo las principales ventajas que proporciona:

- Obtención de recursos suficientes para incrementar y planear la producción, mediante la compra oportuna y adecuada de materia prima.
- Seguridad de contar con fondos, sujetos en su disposición a un calendario previamente determinado.
- Facultad de redistribución en su caso.
- Facilidad para la liquidación, ya que el calendario de pagos se adecúa a las condiciones particulares de la empresa que solicita el crédito.

En cuanto a lo que garantías se refiere, los Créditos de Habilitación o Avío deben quedar garantizados ante la institución bancaria con las materias primas y mate

reales adquiridos y con los frutos, productos o artefactos que se obtengan con el crédito, aunque estos sean futuros o pendientes. Sin embargo, cabe mencionar que la institución bancaria puede exigir además otras garantías adicionales, reales o personales, como pueden ser avales, garantías hipotecarias, etc.

La forma de instrumentación de estos créditos es mediante un contrato de apertura de crédito de habilitación o Avfo, en donde se estipulan las condiciones generales de la operación, tales como monto, destino, plazo, forma de pago, plazo de disposición y revolvencia, intereses, garantías específicas y adicionales, etc.

2. Créditos Refaccionarios.

El Crédito Refaccionario es un financiamiento a mediano y largo plazo destinado a fortalecer o acrecentar las inversiones de activos fijos necesarios para el fomento de las empresas de producción (agricultura, ganadería e industria) y de servicios.

Su instrumentación es mediante una apertura de crédito, condicionada y de destino fijo y cuyos fondos deben invertirse en la adquisición de bienes previamente determinados, así como al pago de pasivos (consolidación de pasivos), originados en la normal explotación del negocio, siempre y cuando dichos pasivos tengan una antigüedad no mayor de un año, y que su importe no exceda del 50% del monto total del crédito (solamente el pasivo a consolidar no puede haber sido originado en la misma institución bancaria en donde se solicita el crédito).

El banco fija el plazo para este tipo de créditos en función a la capacidad de pago del solicitante, siendo que en ningún caso otorgará un plazo mayor al de la vida útil probable de los activos fijos financiados. En algunas ocasiones, la institución bancaria diferirá -- las amortizaciones de capital por el tiempo necesario, para que la inversión hecha con el crédito empiece a ser productiva. Sin embargo, el plazo máximo de gracia que el banco concede no es mayor a tres años.

Este tipo de financiamiento presenta una serie de ventajas como son:

- Obtención oportuna y adecuada de recursos que permitan adquirir en condiciones óptimas los bienes pre-determinados.
- Seguridad de contar con fondos sujetos en su disposición a un calendario previamente fijado, según el plan de inversión.
- Diferimiento en el reembolso del capital.

Los Créditos Refaccionarios pueden otorgarse, además - de lo mencionado anteriormente, para el desmonte de terrenos con superficie superior a 10 hectáreas, que se pretendan destinar a explotaciones agrícolas o ganaderas. También pueden destinarse a la perforación de pozos de agua.

Las garantías que el banco exige para estos créditos - consisten en los bienes que se adquirieran con el crédito, tales como: aperos, instrumentos, útiles de labranza, abonos, ganado o animales de cría, muebles, maquinaria y equipo, etc. En algunas ocasiones, la Institución

ción puede pedir garantías adicionales como pueden ser las fincas, construcciones, los frutos o productos pendientes o ya obtenidos de la empresa a cuyo fomento haya sido destinado el crédito.

Para el otorgamiento de este tipo de financiamiento, el banco evaluará particularmente el medio en que se desarrolla la empresa solicitante, que incluye actividad específica, ubicación, capacidad instalada, fuentes de materias primas, mercado, distribución, precios, tecnología, administración, etc.

Por último, cabe mencionar que cuando se soliciten este tipo de créditos, se soliciten también de una manera combinada Créditos de Habilitación o Avío, a fin de que a través de éstos últimos se logre la generación de efectivo y las utilidades suficientes para liquidar los primeros.

3. Préstamos Hipotecarios, Agrícolas, Ganaderos e Industriales.

Préstamo Hipotecario Agrícola.

Es un financiamiento a largo plazo para empresas agrícolas, con gran flexibilidad en cuanto al destino de los fondos, ya que lo mismo sirven para los fines específicos a que deben destinarse los Préstamos de Habilitación o Avío como los Préstamos Refaccionarios.

El objeto es reforzar, indistinta o conjuntamente, el activo circulante o fijo de las empresas, incluyendo compra de inmuebles y consolidación de pasivo, derivado de la explotación normal del negocio.

En este tipo de financiamiento es indispensable que la empresa sea dueña o arrojera con el importe del crédito el inmueble en que se encuentra la explotación agrícola, ya que la institución bancaria exigirá garantía hipotecaria sobre la unidad agrícola.

El Préstamo Hipotecario Agrícola ofrece al agricultor las siguientes ventajas:

- Aumenta la productividad a través de la adquisición de inmuebles dedicados a la explotación agrícola.
- Utilización de recursos para pago de pasivo proveniente de la marcha normal del negocio.
- Refuerza indistinta o conjuntamente activo fijo o circulante, éste dentro del ciclo de la empresa agrícola.
- Es el único medio de financiar específicamente a las empresas agrícolas la adquisición de inmuebles necesarios para su operación.

Para otorgar este financiamiento, el banco evaluará el medio en que se desarrolla la empresa agrícola, así como su capacidad de pago.

En la garantía para este tipo de financiamientos queda comprendido tanto el activo circulante como el fijo. Normalmente las empresas agrícolas carecen de circulantes de importancia, por lo que la garantía de hecho está fundada en los terrenos, cultivos, maquinaria, construcciones, etc.

Préstamo Hipotecario Ganadero.

Como se podrá observar tanto el Préstamo Hipotecario Ganadero como el Préstamo Hipotecario Industrial se asemejan casi en su totalidad al Préstamo Hipotecario Agrícola, enfocándose desde luego tanto a la ganadería como a la industria, según su caso.

El Préstamo Hipotecario Ganadero es un financiamiento a largo plazo para empresas ganaderas, con gran flexibilidad en cuanto al destino de los fondos. Indistinta o conjuntamente sirven para reforzar activo circulante o fijo, incluyendo compra de inmuebles y consolidación de pasivo, derivado de la explotación normal del negocio.

Como en el crédito anterior, es indispensable que la empresa sea propietaria o adquiera con el importe del crédito el inmueble en que se encuentra la explotación ganadera.

Este financiamiento presenta para el ganadero las siguientes ventajas:

- Aumentar la productividad a través de la adquisición de inmuebles dedicados a la explotación ganadera.
- Utilizar recursos para pago de pasivo proveniente de la marcha normal del negocio.
- Reforzar indistinta o conjuntamente activo fijo o circulante, este último dentro del ciclo de la empresa ganadera.
- Es el único medio para financiar específicamente a las empresas dedicadas a la ganadería, la compra de inmuebles necesarios para su operación.

El banco evaluará para otorgar este tipo de crédito, - el medio en que se desarrolla la empresa ganadera, así como su capacidad de pago (entre otros aspectos importantes).

La garantía para este tipo de créditos comprenderá tanto el activo circulante como el fijo. Por la importancia que tienen los activos fijos, el préstamo en realidad descansa en los mismos, sin prescindir de los activos circulantes (principalmente ganado para venta). - Básicamente la garantía está fincada en predios, construcciones, ganado de pie de ceba, para engorda o lechero, maquinaria y equipo, etc.

Préstamo Hipotecario Industrial.

Es un financiamiento a largo plazo para empresas industriales, con gran flexibilidad en cuanto al destino de los fondos. Su objeto es indistinto o conjuntamente:

- Cubrir necesidades de adquisición de activo fijo, - como: maquinaria u obras de ampliación de la unidad industrial, incluyendo adquisición de terrenos necesarios para la explotación industrial.
- Facilitar la adquisición de inventarios de materias primas y materiales, pago de jornales, salarios y - gastos directos de explotación indispensables para el fomento del negocio industrial, dentro de su ciclo de producción.
- Pagar pasivos derivados de la explotación normal del negocio industrial.

En este tipo de financiamientos, es indispensable que-

la empresa sea dueña o adquiera con el importe del crédito el inmueble en que se encuentra la explotación industrial, ya que la institución bancaria exige garantía hipotecaria sobre la unidad.

Este financiamiento presenta para el industrial las siguientes ventajas:

- Aumenta la productividad a través de la adquisición de inmuebles dedicados a albergar o ampliar la planta industrial.
- Permite la utilización de recursos para pago de pasivo proveniente de la explotación normal del negocio.
- Refuerza indistinta o conjuntamente el activo fijo o circulante, éste último dentro del ciclo de la empresa industrial.
- Es el único medio de financiar específicamente a empresas dedicadas a las actividades industriales y de servicios, la adquisición de inmuebles necesarios para su operación.

En estos créditos, la institución bancaria analizará, para su otorgamiento, el medio en que se desarrolla la empresa industrial, así como su capacidad de pago (entre otros aspectos importantes).

La garantía para estos créditos comprende tanto el activo circulante como el fijo. Por la importancia que tienen los activos fijos, el préstamo en realidad descansa en los mismos, sin prescindir de los activos circulantes que pueden tenerse como parte complementaria-

de la garantía. Por lo mismo, la garantía está básicamente fincada en terrenos, construcciones, maquinaria y equipo, etc.

C. CREDITOS PARA EL CAPITAL DE TRABAJO TRANSITORIO.

1. Compra de Giros.

La compra de giros, al igual que la mayoría de los créditos destinados para el capital de trabajo transitorio, tiene como objeto proporcionar liquidez al solicitante, mediante la negociación "en firme" de los documentos que recibe en pago como resultado de sus operaciones cotidianas. Es decir, esta operación crediticia consiste en "tomar en firme" los documentos del solicitante cobrables en plazas distintas a aquella en que los recibe la institución bancaria.

Este tipo de crédito es útil para aquellas empresas -- que por su giro o políticas operativas, reciben documentos cobrables en una plaza distinta a la que ellos se encuentran, por lo que les resultaría incómodo y sobre todo tardado cobrar dichos documentos.

La compra de giros comprende documentos a la vista o a plazo (máximo de 10 días vista), que sean pagaderos -- fuera de plaza o sobre el extranjero y cuyo origen sea la compra-venta de mercancías, uso de servicios o -- transferencia de fondos. Estos documentos pueden ser:

- Cheques
- Cheques de Viajero
- Giros Bancarios
- Giros y Vales Postales de Telégrafos y Correos

- Letras de Cambio
- Pagaré

Hay que tomar en cuenta que como todas las operaciones que se realicen con divisas hacia y con el extranjero deberán ser efectuadas por cuenta y orden del Banco de México (Reglas Generales para el Control de Cambios -- Diario Oficial del 14 de septiembre de 1962, Regla Sexta), los documentos denominados en moneda extranjera deberán ser liquidados en moneda nacional y al tipo de cambio vigente al momento de efectuar la operación. Para los documentos denominados en divisas diferentes al dólar E.U.A., el receptor se debe solicitar por su equivalencia en dólares E.U.A.

La institución bancaria, al conceder este tipo de crédito, analizará la solvencia moral y económica del cedente y, en su caso, de los girados o suscriptores, -- así como sus posibles nexos con el cedente. Así mismo, analizará las características, origen, autenticidad, lugar y plazo de pago de los documentos y la experiencia obtenida en operaciones anteriores.

2. Créditos Comerciales.¹

Los Créditos Comerciales son instrumentos muy importantes en las operaciones de comercio exterior e interno, ya que se trata de un compromiso escrito por medio del cual, una institución bancaria se obliga a pagar a un vendedor, ya sea directamente o por medio de un Banco Correspondiente, por cuenta de un comprador, determinada suma de dinero dentro de un plazo estipulado, contra la entrega de los documentos exigidos, siempre y cuando los términos y condiciones del crédito se hayan cumplido.

¹ CRÉDITOS COMERCIALES, (México, D.F., edición interna de Banco de México, 1962).

Estos créditos tienen como objeto facilitar el Comercio Exterior e Interno de un país, ya que al estar la operación respaldada por el compromiso de pago de un (os) Banco (s), el vendedor tendrá la confianza suficiente para embarcar las mercancías antes de recibir el dinero. Así mismo, el comprador tendrá la seguridad de que al vendedor se le pagará una vez que haya cumplido con todos los requisitos estipulados en el Crédito Comercial.

Este tipo de financiamiento presenta varias ventajas:

Para el comprador:-

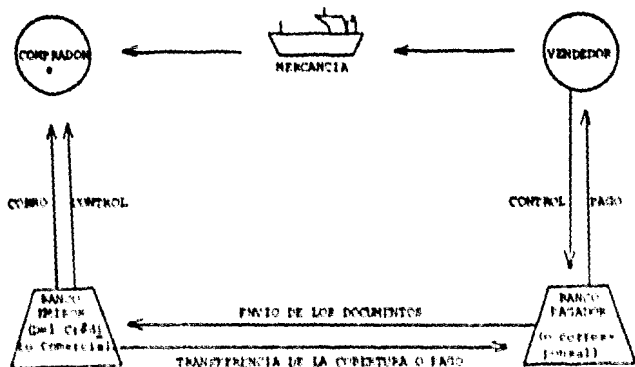
- No tendrá que efectuar un desembolso anticipado, a fin de que el vendedor le embarque la mercancía, ya que el Crédito Comercial respaldado por la honorabilidad de los bancos, representa una garantía de pago para el vendedor.
- Tendrá la seguridad de que el pago al beneficiario se hará únicamente contra los correspondientes documentos que demuestran el embarque de la mercancía, siempre y cuando estén en debido orden y se hayan cumplido todas las condiciones del crédito.
- El importe del pago hecho al beneficiario puede ser financiado por el banco emisor o por el banco negociador/pagador.

Para el vendedor:-

- Tendrá la seguridad de que le será pagado el importe de la mercancía embarcada, cuando presenta el banco negociador/pagador, los documentos de embarque en debido orden.

- En el Crédito de Aceptación tendrá la seguridad de que obtendrá un documento aceptado por el banco o por el ordenante, teniendo garantizado por el crédito, el pago a su vencimiento.
- En caso de un Crédito Irrevocable, se eliminará la posibilidad de que el comprador ya no le interese la mercancía y quiera cancelar el pedido, una vez que haya sido embarcado, ya que para que un Crédito Irrevocable puedan cancelarse, tendrán que estar de acuerdo todas las partes que intervienen en el mismo.

Por lo anterior, la utilización del Crédito Comercial puede ser diagramado de la siguiente manera:



* (Beneficiario del Crédito Comercial)

Los Créditos Comerciales pueden tener diversas características y modalidades:

- Por su naturaleza pueden ser: Revocables e Irrevocables.

Revocables.- pueden ser cancelados o modificados -- por la institución bancaria sin previo consentimiento del beneficiario (o vendedor).

Irrevocables.- no pueden ser cancelados durante su vigencia, sin el previo consentimiento del beneficiario.

- Por el compromiso de pago del banco intermediario: Notificados y Confirmados.

Notificados.- no implica ningún compromiso para el banco que notifica, ya que éste se limita a entregar o transcribir el crédito al beneficiario.

Confirmados.- representan para el banco intermediario un compromiso, por cuenta del banco emisor, de atender libramientos y pagar su importe al beneficiario, siempre y cuando se cumplan todos los términos estipulados.

- Por su forma de pago: A la Vista y de Aceptación.

A la Vista.- implica la inmediata liquidación del crédito al beneficiario, contra la entrega de los documentos requeridos.

De Aceptación.- consiste en la aceptación por parte

del banco emisor, de un giro emitido a determinados días vista o fecha por el beneficiario, que será pagadero a su vencimiento.

- Por su utilización: Revolvente, No Revolventes, --- Transferibles o Intransferibles.

Revolventes.- Pueden ser dispuestos nuevamente dentro de su vigencia, con las condiciones originalmente establecidas.

No Revolventes.- a su vencimiento, quedan extinguidos definitivamente.

Transferibles.- el beneficiario puede ceder sus derechos, parcial o totalmente a un tercero.

Intransferibles.- el beneficiario carece de facultades para ceder sus derechos.

La institución bancaria hace constar los Créditos Comerciales, bajo un contrato de apertura de crédito. La garantía para la institución bancaria en este caso puede ser el aval personal o en su caso un depósito en efectivo. Así mismo, los bienes, mercancías o productos adquiridos con el crédito tendrán que encontrarse debidamente consignados y asegurados a favor de la institución bancaria.

El banco, para otorgar este tipo de crédito, evaluará el riesgo tomando en cuenta las características de la operación, es decir, si el crédito va a ser A la Vista, Revolvente, etc. Además, toma en cuenta la naturaleza

de la mercancía en relación a sus posibilidades de venta en el mercado (ya que hay casos en los que el banco llega a la necesidad de la adjudicación).

3. Descuento de Documentos.

El Descuento de Documentos es un tipo de financiamiento tradicional y común que permite acelerar la conversión a efectivo de las cuentas por cobrar documentadas a corto plazo, para así poder cubrir las necesidades de efectivo de las empresas para personas físicas dedicadas a la producción, distribución y servicios, mediante el anticipo del valor de sus ventas documentadas.

En este tipo de financiamiento, el acreditado cede la propiedad a la institución bancaria de los documentos debidamente aceptados o suscritos, pero no vencidos y provenientes de ventas reales o uso de servicios. Por lo general, la cobranza de los documentos es realizada por el propio acreditado, sin embargo, existen casos en los que la institución bancaria se encarga de esta mediante su Área de "Factoring", cuyas principales funciones son:

- Primordialmente los servicios de cobranza directa de la empresa.
- Atender un mercado constituido por empresas productoras de bienes o servicios que posean facturas o contrarrecibos de proveedores o fuentes de pago ya identificadas por esta área.
- Cobrar directamente las facturas o contrarrecibos.

(Es conveniente mencionar que el área de "Factoring" - funge también dentro del descuento de documentos, sin embargo de esto se hablará en el respectivo tema).

4. Préstamos con Colateral.

Este tipo de financiamiento es una modalidad del Descuento de Documentos, por medio del cual se otorga una cantidad de dinero al solicitante equivalente a un porcentaje del valor nominal de los documentos ofrecidos en garantía.

A diferencia del Descuento de Documentos, en los Préstamos con Colateral se financia (como ya se mencionó) únicamente un porcentaje del valor de los documentos a descontar. Esto, con el fin de que la institución bancaria cuente con un margen de garantía que puede variar en función de la evaluación del riesgo, evitando así el financiamiento de la utilidad. Esta fijará el porcentaje a financiar, en función de la bondad del papel que se tome en garantía (letras o pagarés aceptados o suscritos) en cuanto a la solvencia moral y económica de los obligados y al origen de los documentos.

El propósito de los Préstamos con Colateral es cubrir necesidades de tesorería, ya que como otros créditos, acelera el ritmo de conversión a efectivo de los documentos por cobrar.

El banco fija el plazo de estos préstamos en base a los vencimientos de los títulos de crédito originados en operaciones mercantiles, que constituyen la garantía prendaria para estos créditos (aunque usualmente no es mayor a un año).

Es conveniente solicitar un Préstamo con Colateral a una institución bancaria cuando se tengan necesidades de liquidez a corto plazo y el banco no tenga un absoluto conocimiento sobre la moralidad y experiencia de los obligados.

5. Préstamos Prendarios con Garantía de Mercancías.¹

El Préstamo Prendario con Garantía de Mercancías es un financiamiento mediante el cual una institución de crédito facilita una cantidad de dinero, equivalente a un porcentaje del valor comercial de los bienes que le entregan en garantía.

Su objeto es cubrir necesidades de tesorería (como adquisición de inventarios y desequilibrios de tesorería), ya que los recursos que facilita el banco son utilizados para mantener niveles adecuados de inventarios e intensificar el ritmo de las operaciones.

Este tipo de financiamiento se documenta mediante un pagaré real de bienes, que deben quedar depositados en almacenes de depósito, bajo custodia de terceras personas que amparen y garanticen la existencia de la prenda, o bien, bajo poder de la institución bancaria. En términos generales, las prendas en este tipo de operaciones son mercancías fácilmente realizables, con perspectivas de mercado.

El financiamiento a través de Préstamos Prendarios con Garantía de Mercancías tiene como principal ventaja el aprovechar circunstancias favorables, con el fin de asegurar la materia prima para la producción, o bien obtener una ayuda transitoria de efectivo para hacer frente a gastos normales del negocio.

¹ Lic. Víctor M. Ríos García, Crédito Prendario, (México, D.F., División de Comercialización de Productos Agropecuarios, Banamex, 1982).

Al otorgar este tipo de préstamo, el banco generalmente analiza las características del bien objeto de la prenda, en cuanto a su destino, mercado, precio y tendencias, facilidad en su realización y depositario de la garantía, (que forzosamente debe de ser una persona física).

Como las prendas deben quedar depositadas siempre en poder de personas que no sean el propio acreditado, el banco tendrá presente que dicho depositario es el responsable legal de la garantía otorgada y, por lo tanto, comprobará ampliamente su solvencia social y económica.

Los sujetos a este tipo de crédito son los agricultores (cuando existan necesidades para la venta de sus cosechas de productos no perecederos) y los industriales (como financiamiento a sus inventarios de materia prima por encima de sus niveles de existencias normales, ya que para financiar sus existencias normales -- existe el Préstamo de Habilitación o Avfo).

La institución bancaria en ningún caso pignorará productos terminados al industrial, salvo que se trate de artículos terminados que para otra rama constituyen materia prima. Los productos terminados destinados a la exportación, y que ya se encuentren vendidos en firme, son también causa de excepción.

Por último, es conveniente mencionar que tanto el margen de garantía como el plazo, pueden ser variables en este tipo de financiamiento, en relación al grado de solvencia del sujeto de crédito y de la clase de mercancías de que se trate así como del término para su realización.

6. Préstamos Directos.¹

El financiamiento mediante Préstamos Directos (o Préstamos Quirográficos) es a corto plazo, sin ninguna garantía real o tangible, por lo que están respaldados únicamente por la solvencia moral y capacidad de pago de los acreditados.

Su objeto es satisfacer necesidades de efectivo y proporcionar liquidez inmediata para cubrir gastos e inversiones de carácter circulante, por lo que el plazo se adecuará exclusivamente al tiempo necesario para que se generen fondos para su oportuno pago.

Este tipo de financiamiento se suscribe mediante pagarés con la firma del solicitante y en su caso del avalista, y va dirigido a la industria, a la agricultura y a la ganadería, así como a la distribución, ya se trate de personas físicas o morales.

Su principal ventaja es que las empresas pueden contar con una ayuda transitoria en efectivo para compra de mercancías o materias primas de oportunidad, o para realizar operaciones de rápida consumación o atender necesidades de temporada y cubrir faltantes transitorias de tesorería. Cuando su utilización sea constante para las empresas, es más conveniente por costo, plazo y manejo, obtener financiamientos específicos como avíos, aperturas de crédito y, en su caso, hipotecarias. Además, no es conveniente su utilización constante e ininterrumpida ya que el banco considerará esto definitivamente inconveniente por que podría tratarse de:

- Insuficiencia habitual de capital de trabajo.

¹"Diferentes Clases de Crédito Bancario", op. cit., P. 53

- Desviación de fondos para fines diferentes al objeto específico financiado.
- Existencia de inversiones inmovilizadas o ajenas al negocio.
- Sobre inversiones en alguno de los renglones del activo circulante.
- Necesidades de otro tipo de financiamientos, más -- adecuados.

Debido a esto, la institución bancaria evitará que los Préstamos Directos se conviertan en requerimientos permanentes a base de renovaciones sucesivas, máxime si éstas renovaciones se realizan por el total del préstamo original.

Es conveniente que cuando una empresa tenga necesidades de financiamiento para inversiones de carácter fijo o permanente, o bien, pago de pasivos bancarios o para sustituir pasivos con casas matrices o filiales, no recurra a este tipo de financiamiento, ya que para esto existen financiamientos específicos, además de -- que su imagen se verá afectada ante la institución bancaria.

D. OTROS CREDITOS.

1. Apertura de Crédito.

Como se ha mencionado con anterioridad, algunos de los diferentes tipos de financiamiento se instrumentan a través de una Apertura de Crédito, y es por esto la necesidad de definir sus características en forma indivi

dual.

La Apertura de Crédito es el instrumento que por sus características y flexibilidad de operación permite cubrir diversas necesidades crediticias de personas o empresas, dedicadas a la producción de bienes, prestación de servicios o al comercio. Se puede definir como un contrato a corto, mediano o largo plazo, por el cual una institución bancaria se obliga a poner una suma de dinero a disposición del acreditado y/o a contraer por su cuenta una o varias obligaciones, para que éste haga uso del crédito en la forma, términos y condiciones convenidas. De esta manera, la Apertura de Crédito facilita los medios y la forma de satisfacer diversas necesidades para el acreditado.

El destino de esta modalidad crediticia, puede ser básicamente el poner fondos a disposición del acreditado para la adquisición de bienes o para llevar a cabo cualquier fin que coadyuve a la realización de los objetivos de éste. Así mismo, se puede destinar a contraer obligaciones por cuenta del acreditado, a través de la aceptación, endoso o aval de títulos de crédito. (En cualquier caso, el destino del crédito debe tener una finalidad lícita y mercantil).

El banco, para otorgar una Apertura de Crédito, hace una evaluación en cuanto a la viabilidad del propósito del crédito, el monto, plazo, tipo de crédito necesario (Simple o en Cuenta Corriente), las garantías y los aspectos cualitativos y cuantitativos del solicitante, como su solvencia moral y económica, así como su verdadera capacidad de pago. En base a lo anterior, la institución bancaria determina el monto y el plazo a financiar.

Es importante mencionar que por su forma de disposición, la Apertura de Crédito puede ser:

- Simple: cuando el crédito se agota por la disposición de los fondos, sin que el acreditado pueda volver a disponer del crédito, aún cuando no haya vencido el término de disposición estipulado.
- En Cuenta Corriente (o revolviente): cuando el acreditado puede volver a disponer de las remesas entregadas en abono del saldo, dentro del plazo y en la forma convenida.

La Ley menciona que la Apertura de Crédito Simple o en Cuenta Corriente puede ser pactada con garantía personal o real. La garantía se entenderá extendida, salvo pacto en contrario, a las cantidades de que el acreditado haga uso dentro de los límites del crédito.

Por último, cabe mencionar que las Aperturas de Crédito deben quedar documentadas con:

- El contrato original (debidamente firmado e inscrito, en su caso).
- Los pagarés de disposición de los fondos, suscritos a favor del banco.
- Los títulos de crédito, documentos o comprobantes específicamente convenidos en el contrato y probatorios de haber cumplido con obligaciones por cuenta del acreditado.

2. Crédito Fuente.

El Crédito Fuente es un financiamiento para promover -

la construcción de conjuntos habitacionales, comerciales o de servicio.

Como se podrá observar en el siguiente subtema, existen créditos destinados a la construcción de vivienda de interés social, vivienda media, residencial y alta. La diferencia básica entre estos créditos y el Crédito Puente es que los primeros están destinados a su construcción en un largo plazo, mientras que el Crédito Puente no excede de los 24 meses. Una institución bancaria puede otorgar este tipo de financiamiento, independientemente de que la misma institución otorgue o no los créditos hipotecarios individuales (de los que se hablará posteriormente).

El Crédito Puente se instrumenta mediante una apertura de crédito, y una institución bancaria lo otorga preferentemente para la construcción y excepcionalmente para la mejora de inmuebles cuyas unidades se destinan a la renta o venta.

Este tipo de crédito se le otorga a promotores o constructores que sean personas físicas o morales de reconocida solvencia moral y económica, y que cuenten con los conocimientos técnicos necesarios y con amplia experiencia en el negocio inmobiliario. Además, deben mostrar que cuenten con los recursos materiales, humanos y económicos suficientes (tanto propios como a financiar la parte del proyecto que les corresponda cubrir con fondos propios, fijando esto la institución bancaria en base al destino, plazo, forma de recuperación y garantías), así como con las autorizaciones, permisos y licencias federales, estatales o municipales necesarias para su desempeño.

El banco exige que las garantías estén representadas -- por el o los inmuebles (terreno y construcciones), objeto del proyecto y del financiamiento, debiendo quedar -- estas siempre en primer lugar y a favor de la institución bancaria con la que se contrata el crédito.

3. Cuentas Corrientes de Crédito.

Las Cuentas Corrientes de Crédito para servicio de caja, es el financiamiento que permite al acreditado contar -- con una determinada suma en cuenta corriente para cubrir eventuales necesidades de tesorería.

Este apoyo financiero lo otorgan las instituciones bancarias únicamente por excepción y en casos verdaderamente justificados, a empresas o personas físicas de reconocido prestigio y moralidad y con una amplia solvencia-económica. El banco generalmente busca que con estos -- créditos el solicitante le derive altos beneficios en -- otros renglones (como reciprocidad y depósito en valores).

Su instrumentación es mediante una apertura de crédito -- a corto plazo, disponible mediante expedición de libranientos directos a cargo de la institución bancaria y -- de uso revolvente.

Con todo esto, las empresas y/o personas físicas pueden reforzar los fondos de su tesorería a través de su cuenta de cheques.

El banco sigue el mismo criterio que en una Apertura de Crédito (sub-inciso 1.) para la evaluación del riesgo, -- monto, plazo, garantías, etc. en Cuentas Corrientes de Crédito. Sin embargo, cabe aclarar que el plazo nunca

excede los 180 días, aunque tenga la facultad de ser re-novable.

4. Descuento de Crédito en Libros.¹

Esta operación consiste en un descuento que obtienen -- las empresas sobre crédito abierto a sus clientes en -- sus libros de contabilidad, y que no están documentados por títulos de crédito suscritos por los deudores.

El Descuento de Crédito en Libros busca satisfacer necesidades de efectivo dentro del presupuesto de tesorería de las empresas acreditadas.

Para que el banco otorgue este tipo de créditos, los -- créditos que se descuenten deberán ser exigibles a de-- terminado plazo o con previo aviso fijo, y los deudores deberán manifestar por escrito su conformidad con la -- existencia de los créditos. Este tipo de financiamien-- to está dirigido principalmente a industrias, comercios, empresas de servicios, grandes y medianas, que requie-- ren una recuperación inmediata de los fondos invertidos en cuentas por cobrar no documentadas en títulos de cré-- dito, y que por política generalmente no documenten la-- mayoría de sus ventas.

La ventaja principal en el uso de este financiamiento -- es que acelera el ritmo de conversión a efectivo de las cuentas por cobrar no documentadas.

En este tipo de créditos, la institución bancaria eva-- luará el riesgo en función al acreditado y a la bondad-- y características propias de las cuentas por cobrar no-- documentadas en títulos de crédito. Estas característi-- cas son básicamente: origen, cliente, plazo, monto, ex--

¹ Ibid. P. 57

perencia en el cobro, etc. Es factor determinante también, la calificación sobre los deudores de los créditos descontados, ya que en ellos descansa la fuente de pago del crédito. Adicionalmente, el Banco evaluará el riesgo mediante la aplicación de las técnicas básicas propias de los créditos a corto plazo.

Básicamente los sujetos de crédito que pueden hacer uso de este servicio financiero son: la industria, la distribución (comercio) y las empresas de servicios.

El plazo de estas operaciones depende del plazo de las cuentas descontadas, aunque en términos generales se puede hablar de un corto plazo que fluctúa entre 90 y 180 días.

El Descuento de Crédito en Libros se instrumenta mediante un contrato de descuento de crédito en libros, en el cual deben quedar estipuladas las características del crédito como son: plazo, monto, tasa de interés, forma de pago, condiciones generales de la operación, etc. Según la ley, se requiere asimismo que se reúnan las siguientes condiciones:

- Que los créditos sean exigibles a término o previo aviso fijos.
- Que el deudor haya manifestado su conformidad con la existencia del crédito.
- Que el descontatario entregue al descontador letras de cambio giradas a la orden de este sin aceptar, a cargo de los deudores, en los términos convenidos por cada crédito.

E. PRESTAMOS PARA LA VIVIENDA.

1. Préstamos para la Vivienda de Interés Social.

Estos préstamos son créditos puente que inicialmente se otorgan para la construcción de viviendas y posteriormente financiar a personas físicas la adquisición de las mismas, que por sus características, requisitos y valor, pueden ser consideradas de Interés Social y gozar de tasas de interés preferenciales.

El objeto de este tipo de financiamientos es el respaldo con recursos económicos a personas físicas que necesiten adquirir para sí y para su familia, una vivienda de tipo económico.

Su instrumentación es mediante Aperturas de Crédito a largo plazo y con garantía hipotecaria o fiduciaria -- del inmueble financiado.

Las viviendas de Interés Social pueden construirse en diferentes tamaños y tipos, por lo que estos préstamos se dividen en:

Vivienda Tipo I	(Salario acreditado mínimo de ----- \$6),600.00)
Vivienda Tipo II	(Salario acreditado mínimo de ----- \$101,760.00)
Vivienda Tipo III	(Salario acreditado mínimo de ----- \$192,640.00)
Vivienda Tipo IV	(Salario acreditado mínimo de ----- \$200,340.00)
Vivienda Tipo VII-"B"	(créditos para arrendamiento, -- con las mismas características que -- el tipo II)

(en este caso, los sujetos de crédito son los promotores y constructores que cuenten con la aprobación técnica del Fondo de Operación y Descuento Bancario a la Vivienda (FOVI)).

La vivienda a su vez y en función a sus características y requisitos se subdivide en: Unifamiliar, Duplex y Multifamiliar.

Para que una persona física sea sujeto a este tipo de financiamiento debe reunir los siguientes requisitos:

- Que sea jefe de familia.
- Que el acreditado o su cónyuge o su concubina no sean propietarios de otra casa habitación.
- Que la vivienda financiada por el banco sea permanentemente habitada por el acreditado y su familia.
- Que tenga la capacidad de pago para integrar el enganche y cubrir los pagos mensuales por capital e intereses que tengan que hacer al banco.
- Que el ingreso mensual del acreditado no exceda a los máximos para cada zona y tipo de vivienda.

El FOVI para determinar el monto de los préstamos y valores de venta divide al país en cinco zonas que a continuación se detallan:

ZONA I.

Comprende los Estados de Aguascalientes, Coahuila, Colima, Chihuahua, Durango, Guanajuato, Hidalgo, Jalisco, Michoacán, Nayarit, Nuevo León, Oaxaca, Puebla, Querétaro, San Luis Potosí, Tlaxcala y Zacatecas.

ZONA II.

Comprende los Estados de Campeche, Chiapas, Guerrero, - México, Morelos y Yucatán.

ZONA III.

Comprenden los Estados de Sonora, Sinaloa, Veracruz, - Tabasco y Tamaulipas.

ZONA IV.

Comprende una faja de 100 kilómetros a lo largo de --- nuestra frontera norte, así como el Estado de Quintana Roo.

ZONA V.

Comprende los Estados de Baja California Norte y Baja California Sur.

En base a lo anterior, el ingreso de los acreditados y el valor de la vivienda son los siguientes:

PRECIOS O VALORES MÁXIMOS Y LÍMITES DE INGRESO GENERAL MÍNIMO Y MÁXIMO DE LOS ADQUIRIDORES DE VIVIENDA TIPO 1, 2, 3 Y 4
VIGENCIA TRIMESTRE MAYO/JULIO DE 1985. *

ZONA	TIPO DE VIVIENDA	VALOR DE LA VIVIENDA	VALOR DE ESTAC.	VALOR TOTAL	TASA DE INTERÉS INICIAL	VECTES SALARIO MÍNIMO	EXCEPCIÓN MPTA	SALARIO MÍNIMO	INGRESO MÁXIMO
I	1	2'203	235,0	2'438	15%	,50	15,900	63,600	98,580
	2	3'461	360,0	3'774	19%	,80	25,440	101,760	149,460
	3	4'002	360,0	4'362	25%	1,20	38,160	152,640	197,160
	4	4'544	360,0	4'904	30%	1,90	60,420	200,340	296,200
II	1	2'174	235,0	2'400	15%	,50	15,900	63,600	98,580
	2	3'414	360,0	3'774	19%	,80	25,440	101,760	149,460
	3	3'949	360,0	4'309	25%	1,20	38,160	152,640	197,160
	4	4'484	360,0	4'844	30%	1,90	60,420	200,340	296,200
III	1	2'439	235,0	2'674	15%	,55	17,490	69,600	104,940
	2	3'830	360,0	4'190	19%	,85	27,030	108,120	155,820
	3	4'430	360,0	4'790	25%	1,25	39,750	153,000	206,700
	4	5'030	360,0	5'390	30%	2,00	63,600	209,000	296,200
IV	1	2'933	235,0	3'168	15%	,70	22,260	89,040	130,380
	2	4'505	360,0	4'965	19%	1,05	34,190	133,500	191,260
	3	5'126	360,0	5'686	25%	1,45	46,110	184,410	235,320
	4	6'048	360,0	6'408	30%	2,30	71,140	238,500	318,000
V	1	2'929	235,0	3'164	15%	,70	22,260	89,040	130,380
	2	4'604	360,0	4'964	19%	1,05	34,190	133,500	191,260
	3	5'124	360,0	5'684	25%	1,45	46,110	184,410	235,320
	4	6'044	360,0	6'404	30%	2,30	71,140	238,500	318,000

Tasas de interés vigentes del 18 de febrero de 1985, al 31 de enero de 1986.

Salario mínimo del Distrito Federal, vigente \$ 31,800,00 en la base para calcular el porcentaje del crédito.

* Cifras en miles de pesos.

Fuente: Préstamos Para la Vivienda de Interés Social
Boletín 07-85, Banco de México - FOVI, N. 6.

Quando una institución bancaria otorga este tipo de financiamientos le exige al solicitante aportar con recursos propios el 30% del valor total del inmueble (terreno más construcción) que quede hipotecado como garantía del crédito.

Esta aportación debe de ser en efectivo si se trata de adquisición, o bien, puede quedar representada por el valor del terreno si este es de su propiedad y se trata de construcción, siempre y cuando el valor del terreno no sea superior al 35% del valor total del inmueble.

En operaciones de vivienda para arrendamiento, la institución bancaria también le exige al promotor un 30% del valor total de los inmuebles a financiar, que puede quedar representado por el terreno. El 70% restante se le puede financiar a través de recursos del FOVI o bien, con recursos de la propia institución bancaria.

Generalmente, en este tipo de créditos el banco fija la forma de pago mediante amortizaciones semestrales, de las cuales se deben efectuar pagos mensuales como provisión para el pago de capital e intereses, los cuales representan aproximadamente entre el 25% y el 30% de su ingreso mensual.

Como ya se mencionó anteriormente, el banco exige que el Préstamo para la Vivienda de Interés Social quede garantizado con hipoteca en primer lugar y a favor de la institución bancaria, o con fideicomiso de garantía, sobre el inmueble que se alquiera o construya con el financiamiento.

Para finalizar con este tipo de créditos, la tasa de interés para la Vivienda de Interés Social está sujeta a los ajustes que a la alza o a la baja determine periódicamente el Banco Central de la Nación (Banco de México).

2. Préstamos para la Vivienda Media, Fedidencional y Alta.

Este tipo de financiamiento se destinan preferentemente para la adquisición, construcción o mejora de casas-habitaciones, que se diferencian entre sí en función de su valor. Sin embargo, también pueden destinarse al pago de pasivos originados en la compra, construcción o mejora de la vivienda a financiar, así como el pago de impuestos y derechos de la misma.

Su instrumentación es mediante Aperturas de Crédito a mediano o largo plazo, con garantía hipotecaria o fiduciaria de inmuebles urbanos.

Cualquier persona física o moral puede recurrir a este tipo de financiamiento, siempre y cuando demuestre a satisfacción de la institución bancaria una amplia solvencia moral y económica, así como un adecuado arraigo en la plaza y suficiente capacidad de pago.

Tratándose de personas físicas, el banco admite que familiares con parentesco cercano al acreditado comparezcan en el contrato de hipoteca como deudores solidarios, siempre y cuando separadamente cada uno cuente con ingresos propios fijos estables y comprobables. En el caso de personas morales (sociedades), el banco generalmente exige que los principales accionistas concurren al contrato de hipoteca con el carácter de deudores solidarios.

El banco determina el importe máximo a financiar en la se al avalúo de los inmuebles ofrecidos en garantía, - pero en función del tipo de vivienda puede financiar - hasta los siguientes porcentajes (variables según los - fije la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros):

- Vivienda Media: hasta el 70%
- Vivienda Residencial: del 30% hasta el 70%
- Vivienda Alta: hasta el 30%

Estos préstamos pueden quedar garantizados con la vivienda objeto del financiamiento y/o con otros inmuebles urbanos que por su ubicación, características y - valor, representen una adecuada y suficiente garantía - (el banco no acepta como garantía terrenos baldíos).

La tasa de interés que cobra la institución bancaria - en este tipo de financiamientos es variable y se ajusta trimestralmente a la alza o a la baja en base al -- Costo Porcentual Promedio, más el diferencial convenido entre el banco y el acreditado.

Al igual que en los Préstamos para Vivienda de Interés Social, los acreditados efectúan abonos mensuales como provisión para el pago semestral de capital e intereses, los cuales determina el banco en base a su verdadera capacidad de pago.

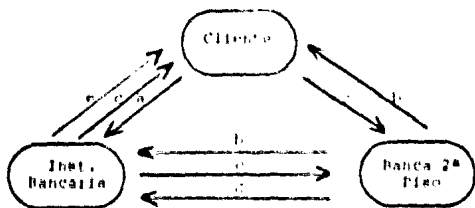
IV. CARACTERISTICAS PRINCIPALES DE LOS FONDOS DE FOMENTO.

Introducción.

El Gobierno Federal, con el propósito de estimular el fomento de las actividades de carácter prioritario para el desenvolvimiento económico del País, ha instituido diversos fideicomisos que disponen de recursos financieros a tipos de interés preferencial y que actúan como banca de segundo piso para descontar a las instituciones bancarias la cartera proveniente de créditos que cubran los objetivos, requisitos y condiciones exigidas en particular por cada uno de los Fondos o Fideicomisos -- que posteriormente serán detalladas.

Reconociendo la importancia de que la banca canalice amplios y crecientes volúmenes de recursos económicos a las actividades eminentemente prioritarias y de desarrollo del País, las operaciones de descuento de cartera con los Fondos de Fomento instituidos por el Gobierno Federal permiten atender las peticiones de este tipo de financiamiento a tasas de interés preferenciales con el consiguiente beneficio para los solicitantes, como pueden ser tasas de interés preferenciales, el no pago de comisiones por apertura de los créditos, la no necesidad de derivar reciprocidad a la institución bancaria, entre otros.

El funcionamiento de un crédito descontado con un Fondo de Fomento se ejemplifica en el siguiente cuadro:



- a) El cliente presenta su solicitud de crédito tanto a la institución bancaria, como al Fondo de Fomento para su estudio y evaluación. (Cabe mencionar que en ocasiones el cliente presenta en primera instancia la solicitud de crédito al Fondo de Fomento, y una vez que este lo ha aprobado el cliente lo presenta a alguna institución bancaria haciendo notar que el crédito ya ha sido aceptado por un Fondo de Fomento).
- b) El Fondo de Fomento, una vez realizada la evaluación, acepta el descuento (que es la participación en el riesgo) de una parte proporcional del crédito y le fija a la institución bancaria las tasas de interés a cobrar, tanto de la parte descontada como de la parte con la que participará la institución bancaria. Dentro de esta última, el Fondo de Fomento especifica los puntos diferenciales a favor del banco que participará en la operación.
- c) En caso de que la solicitud de crédito haya sido presentada primero al Fondo de Fomento y luego a una institución bancaria, esta notificará (después de su evaluación) tanto al cliente como al Fondo de Fomento sobre su participación o rechazo en el crédito solicitado.
- d) Una vez aprobada la solicitud tanto por el Fondo de Fomento (banco de segundo piso) como por la institución bancaria, los recursos del primero serán canalizados a través del segundo.

Es conveniente mencionar que en caso de no pago por parte del cliente, la institución bancaria tendría que responder ante el fondo, todo esto, con el fin de que las instituciones bancarias participen en las actividades de carácter --

prioritario para el desarrollo económico del País.

Para que un crédito sea susceptible de ser descontado con los fideicomisos o fondos, es necesario que el proyecto de inversión y/o la empresa acreditada tenga las siguientes características:

- que genere o ahorre divisas al País.
- que sustituyan importaciones eficientemente.
- que favorezca la exportación de productos mexicanos.
- que genere empleos productivos.
- que fomenten el desarrollo y uso de tecnología nacional.
- que coadyuve a la descentralización industrial y al desarrollo regional del País.
- que estén dispuestas a reinvertir utilidades.
- que puedan optimizar la rentabilidad económica y financiera.
- que cubran necesidades prioritarias y propicien el bienestar social y económico del País.

LOS FONDOS DE FOMENTO SE CLASIFICAN EN:

I. Fondos de Fomento de Segundo Piso: Son fondos que descuentan las operaciones o cartera de las instituciones bancarias, sin tener contacto directo con los acreditados. Entre ellos se encuentran:

a) Fondos de segundo piso, en donde actúa como fideicomitente el Gobierno Federal (por conducto de la Secretaría de Programación y Presupuesto), como fideicomisario el propio industrial, y como fiduciario Nacional Financiera.¹

FOGAIN. Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña.

FONATUR. Fondo Nacional de Fomento al Turismo.

M. no M.M. Minerales no Metálicos Mexicanos.

b) Fondos de segundo piso, en donde actúa como fideicomitente el Gobierno Federal (por conducto de la Secretaría de Programación y Presupuesto), como fideicomisario el propio industrial, y como fiduciario el Banco de México.¹

FOMEX. Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados.

FIRA. Fideicomisos para la Agricultura

FOPRODA. Fondo de Garantía y Fomento a la Producción, Distribución y Consumo de Productos Básicos.

FOBOC. Fondo de Garantía y Fomento para las Sociedades Cooperativas.

FIDIC. Fondo para el Desarrollo Comercial.

FOSA. Fondo de Garantía y Apoyo a los Créditos para la Vivienda.

FOVI. Fondo de Operación y Fomento Bancario a la Vivienda.

¹C.P. Raúl Rodríguez Ruiz, La Auditoría Interna de la Operación Fiduciaria (México, D.F., Asociación de Banqueros de México, 1978), P.F. 47 y 48.

II. Fondo de Fomento de Primer Piso: Son otros fondos o fideicomisos que actúan como banca de primer piso, o sea, operan directamente con los interesados. Entre ellos se encuentran:

- FADP. Fideicomiso para el Fomento y Apoyo del Desarrollo Pesquero.
- FICAR. Fideicomiso para Crédito en Areas de Riego.
- FIDEIN. Fideicomiso de Conjuntos, Parques, Ciudades Industriales y Centros Comerciales.
- FOAGRO. Fondo de Fomento y Apoyo a la Agro-Industria.
- FOGAN. Fondo Ganadero.
- FOMIN. Fondo Nacional de Fomento Industrial.
- FOSEP. Fondo Nacional de Estudios y Proyectos.
- FOIR. Fideicomiso para Obras de Infraestructura Rural.

Sin embargo, para el tema que nos ocupa, los fondos y fideicomisos que se pueden conseguir a través de las instituciones -- bancarias, son los de segundo piso, por lo cual a continuación se describirá brevemente cada uno de ellos, basándonos en los montos, plazos, tasas vigentes a diciembre de 1984.

A. FONDO DE EQUIPAMIENTO INDUSTRIAL (FONEI)

Fondo dedicado a fomentar la producción eficiente de bienes y servicios e incrementar la productividad de las plantas industriales.

Los sujetos de créditos serán las empresas e industrias de la transformación que quieran ampliarlas, modernizarlas o relocalizarse, principalmente esta última teniendo como prioridad la desconcentración industrial, el desarrollo regional, desarrollo tecnológico y control de la contaminación.

Los préstamos que maneja este fondo son los Créditos Refaccionarios y los Créditos Simples, teniendo como monto y --

y plazo máximos 300 millones de pesos y de plazo 13 años - incluyendo hasta 3 años de gracia.

Las tasas de interés preferencial serán variables de acuerdo al programa y proyecto de inversión del que se trate - el fondo participará con una proporción de descuento de la inversión del 65 al 90%, dependiendo de la clase de programa que sea.¹

B. FONDO DE GARANTIA Y APOYO A LOS CREDITOS PARA LA VIVIENDA (FOGA)

Fondo destinado a hacer extensivo el programa financiero-- en apoyo a la vivienda de interés social, por medio de programas de apoyo a las instituciones bancarias para efectos de liquidez por falta de pago puntual de los acreditados, - o por falta de recuperación final en sus operaciones de -- crédito, para regular los tipos de interés de sus operaciones de crédito.

Los beneficiarios serán las instituciones bancarias legalmente constituidas y facultadas para efectuar operaciones de crédito con garantía hipotecaria o fiduciaria, destinadas a viviendas de interés social para acreditados con diferentes tipos de ingresos y para construcciones de vivienda para arrendamiento, dándoles créditos puentes.

Los créditos deberán reunir los siguientes requisitos:

- que se destinen a la construcción o adquisición de viviendas nuevas de interés social, o para mejoras de viviendas de interés social y la construcción de viviendas para arrendamiento, que cumplan con las disposiciones de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y del Banco de México para esta clase de préstamos o créditos.

¹Fondos de Fomento, Tasas Activas (México, D.F., Dpto. de Asesoría y Apoyo en Ejecución, Banco Nacional de México, 1982).

ditos.

Las viviendas de interés social individuales o que formen conjuntos habitacionales deberán tener las condiciones que determina el Banco Central de la Nación.

C. FONDO DE GARANTIA Y DESCUENTO PARA SOCIEDADES COOPERATIVAS (FOSOC).

Fondo orientado a fomentar la organización, modernización y competitividad y ampliación de las sociedades cooperativas, sobre todo aquellas cuya actividad principal sea la producción de alimentos básicos.

Los sujetos de crédito susceptibles a ser financiados a través de este fondo son las cooperativas o sociedades cooperativas constituidas y funcionando legalmente.

Los créditos que proporciona son:¹

- Apertura de Crédito Simple, máximo un millón con un plazo máximo de 5 años.
- Préstamos de Habilitación o Avfo, hasta 25 millones, a un plazo máximo de 3 años y tasas preferenciales de 8.5 al 9% abajo del C.P.P.
- Préstamos Refaccionarios, hasta 60 millones, a un plazo de 10 años y una tasa preferencial del 8.5% abajo del C.P.P.

Los montos máximos globales que puede tener una empresa con el fondo, contratando con los diferentes financiamientos es de 85 millones.

En los proyectos de inversión, el FOSOC participa con un 80% máximo de descuento del crédito, el restante porcenta-

¹ ibid.

je deberá ser cubierto en proporciones iguales por la institución bancaria y el acreditado.

El monto de recursos destinados a este fondo para 1984 es de 1,440 millones de pesos.

D. FONDO DE GARANTIA Y FOMENTO A LA INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUEÑA (FOGAIN)

Fondo del Gobierno Federal que que ~~que~~ es constituido legalmente en diciembre de 1953, empezando a operar hasta abril de 1954. Siendo su propósito fundamental fomentar la creación, apliación, consolidación y desconcentración de la industria pequeña y mediana, particularmente aquella cuya ubicación y actividad económica está considerada como prioritaria en el Plan Nacional de Desarrollo.

Los sujetos de crédito serán las pequeñas y medianas empresas con capitales contables no menores de 50 mil pesos, no mayores a 90 millones, dedicadas a la industria de la transformación.¹

El monto total de recursos autorizados por el Gobierno Federal para ser manejados por este fondo en 1984, es de --- 95,000 millones de pesos, teniendo en cuenta que es un fondo ya con mucha experiencia y estructura, habiendo apoyado desde su constitución hasta finales de 1983 a 31,551 empresas, siendo el primer lugar en su escala de jerarquía en el otorgamiento de créditos las empresas ubicadas en las zonas prioritarias y actividades industriales prioritarias del país.

Los tipos y monto de crédito que proporciona este fondo son² a) Fiestas de Año hasta por 20 millones. b) Crédito

¹ FOGAIN, Reglas de Operación (México, D.F. 1984), Banco de México.

² Fondos de Fomento, Tarifa Activas (México, D.F., Depto. de Asesoría y Apoyo en Fomento, Banco Nacional de México, 1985)

ditos Refaccionarios hasta por 15 millones. c) Préstamos hipotecarios con un monto máximo de 18 millones, global -- las empresas no podrán tener créditos mayores de 30 millones con este fondo, es decir que si se le otorgan dos clases diferentes de créditos, el riesgo total no podrá exceder de 30 millones de pesos.

Los plazos máximos otorgados para los diferentes financiamientos serán de 36 meses en los créditos de avío, de 60 - meses en los préstamos refaccionarios, y de 7 años en los préstamos hipotecarios.

El Fondo dará el 100% de los recursos necesarios para llevar a cabo la inversión, es decir descontará totalmente el crédito otorgado al acreditado.

Las tasas de intereses preferenciales que proporcionará el fondo serán variables de acuerdo al tamaño de la empresa, a la actividad industrial y a la zona de ubicación.

E. FONDO DE GARANTIA Y FOMENTO A LA PRODUCCION, DISTRIBUCION, Y CONSUMO DE PRODUCTOS BASICOS (FOPROBA).

Fondo constituido en septiembre de 1980, con el propósito de definir y coordinar las políticas del programa nacional de productos básicos, otorgando apoyos financieros, prestando asesoría y asistencia técnica y coordinando las actividades del programa de productos básicos.

Los sujetos de crédito del fondo son productores, distribuidores y comerciantes de productos básicos descritos en la lista oficial que acreditan su inscripción a dicho programa con el certificado correspondiente.

El tipo de crédito que puede otorgar el fondo es:

Préstamos Prendarios, Aperturas de Crédito Simple; Préstamos de Habilitación o Avío, Préstamos Refaccionarios, Hipotecarios Industriales; no teniendo fijados montos máximos-específicos para cada uno puede ser fijados de acuerdo a las características del proyecto de inversión, éste tiene como máximo 300 millones; los plazos de los créditos también son variables, pudiendo ser desde 3 meses hasta 15 años, dependiendo del sujeto y tipo de crédito.

La proporción de descuento será hasta el 80%¹ poniendo el acreditado la mitad de la inversión necesaria para completar el proyecto, y la otra mitad de lo no descontado por el fondo la institución bancaria.

La tasa de interés preferencial será también variable en función a la categoría de la actividad prioritaria, ubicación y proporción comprometida de producto básico.

F. FIDEICOMISO PARA LA AGRICULTURA (FIRA)

Este fondo está administrado por el Banco de México e integra a los siguientes fondos:

1. Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura, Avicultura y Ganadería, constituido en diciembre de 1954, otorga financiamientos para créditos de Habilitación o Avío.
2. Fondo Especial para Financiamientos Agropecuarios (FEFA), constituido en agosto de 1965, otorga financiamientos para Créditos Refaccionarios.
3. Fondo Especial para Asistencia Técnica y Garantía para créditos Agropecuarios (FECA), constituido en diciembre de 1972, para garantizar a las instituciones de --

¹ Ibid.

crédito la recuperación parcial que otorguen a productos de bajos ingresos, y brindarles asistencia técnica.

Está orientado a impulsar el desarrollo de las diversas actividades agropecuarias, la industrialización de los productos primarios y la comercialización eficiente de sus productos, brindando apoyos financieros, garantías, Producto Bruto Interno y asistencia técnica.

Los sujetos de crédito, de este fondo son ejidatarios, campesinos, colonos, pequeños propietarios, agroindustriales que administran o trabajan directamente sus tierras, teniendo prioridad los programas de productos básicos, maíz, frijol, trigo, cáñamo, ganado lechero y de engorda y agroindustria.

Tiene programas específicos para:

- productos de bajos ingresos
- productos de ingresos medios
- otro tipo de productos

Los tipos y montos de los créditos que financian este fondo son los siguientes:

- Créditos de Habilitación o Avío, con montos máximos de 6 millones para el caso de Avío Agrícolas, y de 10 millones para los Avíos Ganaderos.¹

Las tasas de interés preferencial respectivas son en los primeros del 31 al 140 y en el caso de los segundos del 140 al se prioritaria en actividad, o del 2 al 40 abajo del costo porcentual promedio en caso de que está en esta industria pero no sea prioritaria.¹

¹ ibid.

Los plazos fijados para estos créditos son de 2 años en -- los préstamos de Avío, y de 15 años máximos para los préstamos Refaccionarios.¹

El porcentaje de descuento con el que participa el fondo -- en estos créditos son:¹

- del 90% para productos de bajos ingresos
- del 80% para productos de ingresos medios
- y del 50 al 70% para otro tipo de productos

El presupuesto otorgado por el Gobierno Federal a este fondo para operar en 1984 es de 190'800 millones de pesos.

G. FONDO DE OPERACION Y DESCUENTO BANCARIO A LA VIVIENDA --- (FOVI)

Destinado a promover la construcción o mejora de viviendas de interés social que vayan de acuerdo con las necesidades económicas y sociales de cada región.

Los beneficiarios son las instituciones bancarias facultadas para efectuar operaciones de crédito con garantía hipotecaria, destinadas a viviendas de interés social.

El tipo de apoyo es de complementos financieros a las instituciones bancarias, mediante aperturas de crédito designadas a financiamiento parcial de préstamos o créditos -- acordados con el destino del fondo.

El plazo otorgado para los créditos puede llegar a 15 años, siendo obligatorio para el acreditado, centrarlo mínimo por 10 años.

¹ ibid.

H. FONDO NACIONAL DE FOMENTO AL TURISMO (FONATUR)

Fondo administrado por Nacional Financiera, constituido en enero de 1974, con el propósito de:

- Promover la expansión de la oferta de alojamiento turístico, la ampliación y diversificación de instalaciones complementarias a las de alojamiento.
- Impulsar la formación, expansión y consolidación de empresas mexicanas dedicadas a la actividad turística.
- Desarrollar nuevos centros y regiones turísticas y fomentar las ya existentes.
- Fomentar y orientar la inversión privada hacia zonas y proyectos turísticos de interés nacional.

Los sujetos de crédito serán personas físicas y morales -- que se dediquen al otorgamiento de servicios al turismo a través de instalaciones hoteleras o de restaurantes en forma individual, siendo zonas prioritarias Cancún, Quintana Roo, Distrito Federal, Baja California, Acapulco, Ixtapa, Oaxaca, Oax.

Los tipos de financiamiento otorgados por este fondo serán créditos de avfo y préstamos refaccionarios, siendo sus -- montos máximos autorizados de 10 millones para el préstamo de Habilitación o Avfo, y 100 millones para los préstamos refaccionarios, redescuntando con el fondo el 80% máximo -- de la inversión a realizar, siendo los plazos máximos autorizados de 1 año para los primeros y de 10 a 15 años de -- los segundos, dependiendo del tipo de instalaciones, plazo de gracia necesario y monto solicitado.¹

¹ ibid.

Las tasas de interés preferencial serán variables, revisables mensualmente, y de acuerdo al tipo de inversión a realizar.

I. FONDO PARA EL DESARROLLO COMERCIAL (FIDEC)

Fue constituido legalmente en marzo de 1980, con el propósito de fomentar la modernización y competitividad del comercio, sobre todo de aquellas que su actividad sea la de venta de bienes y servicios de consumo básico y generalizado, ya sean agrupados o particulares. Su aplicación básica es la adquisición de mercancías, insumos para la comercialización, equipo de operación y construcción, remodelación o adquisición de infraestructura comercial.

Los sujetos de crédito son los centros comerciales, comerciantes mayoristas o minoristas y productores que comercializan sus productos.

Proporciona los siguientes financiamientos:

- Préstamos Prendarios, por 9 millones de pesos máximo, a un plazo de 6 meses.
- Préstamos de Habilitación o Avío, con un monto máximo de 9 millones de 3 meses.
- Préstamos Refaccionarios, por 11 millones de pesos a 5 años.

Las tasas de interés serán variables de acuerdo al tipo de crédito y características del acreditado: la proporción del descuento será: 70% FIDEC, 20% el acreditado y 10% la institución bancaria.¹

El monto de recursos proporcionado por el Gobierno Federal

¹ ibid.

para FIDEC, en el período de 1984 es de 6,000 millones de pesos.

I. FONDO PARA EL FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS (FOMEX)¹

Fondo de fomento constituido en mayo de 1962, administrado por el Banco de México, destinado a fomentar y mejorar los procesos de producción en las empresas nacionales, a fin de que les permita una mayor competitividad en los mercados internacionales, al mismo tiempo que sostener e incrementar las exportaciones de productos manufacturados y la prestación de servicios al exterior, propiciando un aumento de empleos, sustitución de importaciones de bienes de capital y de bienes de consumo duradero y servicios en las franjas fronterizas.

Este fondo está enfocado a apoyar dos áreas:

1. A la exportación, por medio de financiamientos a la pre-exportación, y financiamientos a la exportación.
2. A la sustitución de importaciones, por medio de programas de sustitución de importaciones de bienes de capital y de sustitución de importaciones de bienes de consumo duradero en las franjas fronterizas.

1. Apoyo a la exportación

Financiamientos a la pre-exportación respaldan la producción de productos manufacturados cuya venta se destine al mercado internacional, financiándose los costos y gastos en los que incurre para realizarlos y protegerlos contra los riesgos a los que están expuestas las operaciones de exportación, tienen diferentes programas de financiamiento para ello, siendo los siguientes:

¹ FOMEX, Normas, Instrucciones, Condiciones y de Garantías a la Exportación (Banco de México, 1982).

- apoyo a empresas de comercio exterior.
- capacitación técnica y operativa para la producción de bienes y servicios destinados a la exportación.
- financiamiento para equipos de transporte.
- financiamiento para la investigación y desarrollo de los productos de exportación, tanto los que ya se están exportando, como los nuevos productos.
- para compra de materias primas.
- para instalación de bodegas en el país o en el extranjero.
- financiamiento de la producción de empresas maquinadoras.
- financiamiento de servicios o suministros de tecnología.

Financiamiento a la exportación: permitir al exportador de artículos manufacturados y de servicios mexicanos, competir con exportadores de otros países mediante el financiamiento de sus operaciones y proteger al exportador contra cualquier eventualidad que impide la recuperación del importe de las exportaciones, teniendo los siguientes programas:

- financiamiento de campañas publicitarias para promover la venta de productos y servicios en el exterior.
- financiar los costos y gastos de envío de muestras al exterior, con el fin de promover la venta de productos.
- financiamiento de estudios de mercado.
- financiar los gastos de instalación y operación inicial de las tiendas en el exterior.
- financiamiento de las ventas a plazos de los comerciantes extranjeros.
- financiar la venta de servicios y/o tecnología al

extranjero.

2. Apoyo a la Sustitución de Importaciones:

Sustitución de Importaciones de Bienes de Capital: financiamiento a la producción de bienes y servicios de origen nacional que sustituyen importaciones y/o ventas de los mismos, en industrias prioritarias, a la producción y venta de bienes que se fabrican y consumen por los habitantes de las franjas fronterizas, considerados dentro del Plan Nacional de Desarrollo, teniendo los siguientes programas:

- financiamiento a la compra-venta de bienes de capital o servicios, tanto a los proveedores para que vendan a plazos o a los compradores para que paguen al contado.
- financiar a las empresas que vendan bienes o servicios a empresas paraestatales.
- financiar la producción de bienes o servicios que sustituyan importaciones.

Sustitución de Importaciones de Bienes de Consumo Duros en las Franjas Fronterizas: con los siguientes programas:

- compra-venta de bienes de consumo en las franjas fronterizas.
- compra-venta de automóviles en las franjas fronterizas y zonas libres.
- financiamientos de incentivos de bienes de consumo a realizar en las franjas fronterizas.
- financiamientos de capital de trabajo para la producción de bienes de consumo, clasificados dentro del Plan Nacional de Desarrollo Industrial.

Los financiamientos que otorga este fondo, no tienen--
establecidos ningún monto máximo, las tasas de intere--
ses para los financiamientos de este fondo serán esta--
blecidas en base al Libor o a 3.5 - CPP, revisable ca--
da tres meses.

El fondo proporciona diferentes porcentajes de descuen--
tos dependiendo del tipo de apoyo y programa que se --
lleve a cabo: para pre-exportación dará hasta el 85% -
del valor factura de la operación, hasta el 100% en --
los financiamientos para exportación, y del 70 al 100%
en la situación de importaciones.

El monto total de recursos autorizados por el Gobierno
Federal, para ser manejadas por este fondo en 1984 es--
de 179,600 millones de pesos.

V. EL ANALISIS CREDITICIO Y EL OTORGAMIENTO DEL CREDITO.

A. INTRODUCCION.

Gilberto Moreno Castañeda,¹ nos dice que la acepción más usual de la palabra "crédito" es aquella que se emplea para denotar la confianza a que una persona se hace merecedora por la idoneidad de su conducta, por su apego a la verdad, por la puntualidad en el cumplimiento de las obligaciones, por la firmeza en la realización de los propósitos a sí misma impuestos.

Si bien el crédito es indubitablemente uno de los conceptos más íntimamente ligados a la banca, es también uno de los más importantes servicios que se ponen a disposición de la productividad y economía de un país, así como uno de los instrumentos más poderosos de que se disponen para desempeñar la función social que la tradición y la vocación bancaria determinan.

El manejo de un servicio tan importante como es el de crédito se basa, ante todo, en la confianza mutua. Confianza del cliente hacia el banco y confianza del banco hacia el cliente.

Por lo que respecta al banco, tal confianza nacerá del conocimiento que se tenga del solicitante, a través del estudio de conceptos fundamentales, como son: su moralidad, el mercado en que se desenvuelve, sus recursos, su habilidad administrativa y su capacidad de pago.

El estudio previo que el banco haga de estas y otras condiciones que se especifican en este capítulo, permitirá efectuar operaciones que beneficien tanto al cliente como a la

¹ Gilberto Moreno Castañeda, Manual de Derecho CIVIL y Comercial (México, D.F. 1983), Tomo II, p. 119.

misma institución, dentro del marco de seguridad mutua y - productividad que debe caracterizar las inversiones de crédito.

Pero para que un crédito rinda todos los frutos que de él se esperan, es necesario que en el análisis del crédito se sigan una serie de pasos lógicos que a continuación se describen.

B. FUENTES DE INFORMACION.

El análisis de la moralidad mercantil es uno de los aspectos que influyen primordialmente en la toma de decisiones de crédito. La información, para su evaluación directa e indirecta que se obtiene sobre el solicitante de crédito, proviene de diversas fuentes de información:

- Los ejecutivos y funcionarios de la empresa solicitante.
- Otras personas relacionadas en alguna forma con el --- cliente y que se encuentran en condiciones de suministrar la información requerida.
- Registros públicos en sus diversas secciones.
- Informes de contadores públicos, abogados y otros profesionales.
- Empresas comerciales e industriales con las cuales el solicitante mantiene relaciones mercantiles, entre --- otras.

Fuentes para obtener información directa.

Esta es la forma directa para obtener y validar la moralidad mercantil de los solicitantes de crédito. Adicionalmente se recurrirá a las fuentes indirectas.

Los medios a través de los cuales es posible obtener la in

formación de fuentes directas son:

- Entrevistas personales
- Correspondencia
- Investigadores propios de la institución bancaria

Entrevista Personal

Este es uno de los medios más importantes para obtener información, ya que las ventajas que se derivan de este contacto personal no son igualadas por ningún otro método.

De la habilidad de la persona para obtener la información deseada (generalmente se trata de "Ejecutivos de Cuenta") depende en gran parte que sea posible medir el riesgo de crédito, atendiendo a las cualidades y aptitudes empresariales del solicitante.

Fundamentalmente las aptitudes del empresario se pondrán al descubierto si el administrador de crédito es hábil en tocar, en el curso de la conversación, problemas tales como: la contratación, retribución, de la mano de obra, el control y manejo de inventarios, causas que han influido en la obtención de los resultados mostrados en los estados financieros, mercado de sus productos, planes de inversión y expansión, modernización, etc.

Respecto a las comentarios sobre la situación financiera, con base en los balances, estados de resultados, estados de generación de fondos, etc., es conveniente determinar si la fuente que los formuló es el mismo solicitante o proviene de una fuente profesional e independiente (contador público, etc.). Es

to no significa que el sujeto de crédito no esté en -- condiciones de preparar sus documentos financieros, si no que el solicitante por sí o en su organización no puede contar con el tiempo necesario, o con personal capacitado para su elaboración. Hay ocasiones en que el banco exige al cliente sus estados financieros auditados, con el fin de evitar un "maquillaje" financiero de la empresa solicitante.

No hay que perder de vista que, dependiendo del tipo de crédito, de su monto y plazo, varía la información necesaria.

Correspondencia.

Este medio en realidad es complementario del anterior, y se utiliza en aquellos casos en que la información personal se dificulta o se hace necesario emplearlo, por tratarse de información complementaria, etc.

Investigadores.

Enfatizando en que el medio más efectivo y más utilizado es el de la entrevista personal por medio de los administradores de crédito (o Ejecutivos de Cuenta), los investigadores son personas especializadas en esta tarea, y su labor es realizar una investigación con mayor énfasis en aquellos aspectos personales de los solicitantes que más interesen, además de que la información puede ser obtenida más rápidamente.

Fuentes indirectas para obtener información.

Esta información puede ser obtenida mediante petición escrita o investigación de determinadas fuentes que se juzgan

quen necesarias, dependiendo de alguna característica especial del sujeto de crédito. Entre otras, las principales se mencionan a continuación:

Registros Públicos.

En estas oficinas, y mediante la investigación, se obtienen, entre otras cosas, la fecha de constitución de la sociedad, créditos preferentes inscritos y sus garantías correspondientes, gravámenes o limitaciones de sus bienes, principales accionistas, capital, modificaciones, etc.

Informes Profesionales.

En algunos casos es aconsejable acudir a despachos de abogados, contadores públicos, ingenieros, etc., para confirmar u obtener datos adicionales sobre la información proporcionada.

Empresas Comerciales o Industriales.

Otra de las fuentes a las cuales se pueden recurrir para obtener información del concepto moral que tienen del solicitante otras personas, son los proveedores, clientes o competidores en su ramo. Del mismo modo de se investigare cómo se han desarrollado sus relaciones mercantiles y cómo ha cumplido sus compromisos, así como los servicios que ha prestado el solicitante según se trate de proveedores o clientes.

Otras Fuentes.

Cualquiera otra fuente que se estime oportuna debe de ser consultada, como asociaciones, compañías aseguradas

ESTA TESIS NO DEBE SALIR DE LA BIBLIOTECA

ras, así como personas físicas o morales prebentes -
en la plaza donde radique el solicitante.

El administrador de crédito puede poner mayor o menor énfasis en la consideración de un aspecto en relación con los otros, pero no debe de pasar por alto ninguno de ellos, -- pues en su resolución aquello que parezca más insignificante puede resultar decisivo. Precisamente en caso estriba -- la importancia de la información personal. Si de la evaluación resultante de la aplicación de estas técnicas básicas, se llegará a conclusiones positivas que aconsejaran -- la concesión del crédito, con la única excepción de que el solicitante no cuente con una buena moralidad mercantil, -- en causa suficiente para declinar el crédito.

C. LOS ANTECEDENTES.

En una solicitud de crédito, el conocimiento que se tenga sobre los antecedentes de la empresa solicitante representa un factor importante para la toma de decisiones.

Los antecedentes son una parte complementaria de la solicitud, que permiten analizar como se ha venido desarrollando la empresa a lo largo de su historia.

Los aspectos más importantes que el administrador de crédito debe analizar en este punto son los siguientes:

- ¿Qué hace la compañía?
- Administración
- Antecedentes e Historia del Negocio

¿Qué hace la compañía?

Es importante tener conocimiento sobre la línea de pro

ductos y/o servicios que la empresa fabrica y/o vende, tanto su nombre y marca como su participación en las ventas totales de la compañía y en el mercado. Aunque posteriormente se profundizará en un análisis de mercado, lo anterior permite al administrador de crédito darse una idea de que tan buena aceptación tienen los productos en el mercado, así como su diversificación en sus líneas.

Administración.

Es conveniente conocer el tipo de organización de la empresa, ya sea que se trate de tipo institucional (sociedad) familiar o de un solo hombre, así como las características de sus principales ejecutivos y las funciones de los mismos.

De esta manera se logra identificar a los hombres clave dentro de la organización, cuyas decisiones son las que influyen en la marcha de la empresa, lo que incluye al hombre que administra las finanzas. Esta identificación debe comprender los aspectos principales de la persona, como edad, preparación, experiencia en la empresa y experiencia en el ramo.

En algunas ocasiones el éxito del negocio recae en una sola persona, y de ahí la importancia en conocer su edad y su experiencia.

Igualmente importante es el identificar a los propietarios o accionistas de la empresa (que en ocasiones son los mismos directivos). A través de la tenencia de las acciones se puede conocer si tienen nexos de importancia con otras empresas o grupos, conociendo en esta forma quienes son los verdaderos propietarios de la en-

presa.

Antecedentes e Historia del Negocio.

Para este elemento de apoyo es importante disponer de un breve resumen de los puntos más importantes en el desenvolvimiento de la empresa. Esto comprende:

- Fecha de su constitución.
- Capital social inicial.
- Aumentos o disminuciones en su capital.
- Capital Social actual.
- Cambios en su estructura social.
- Cambios de importancia en sus accionistas.
- Fusiones y adquisiciones.
- Cambios principales en su actividad específica, etc.

D. LAS RELACIONES CON LA INSTITUCIÓN BANCARIA.

Las relaciones que una empresa haya tenido con la institución bancaria, es un factor determinante para el otorgamiento del crédito.

En cuanto a esto se refiere, el administrador de crédito debe tener presente aspectos importantes como son:

- ¿Desde cuando la empresa ha venido operando con la institución bancaria?
- ¿Con qué otras instituciones bancarias ha venido operando el cliente desde su inicio y con qué tipos de financiamiento?
- ¿Cuál es la participación de las diferentes instituciones bancarias en los requerimientos de financiamiento de la empresa?
- Se trata de un cliente nuevo, de reatracción o de opera

- ción continua con la institución bancaria?
- ¿Qué tipos de financiamientos se le han otorgado y con qué características?
 - ¿Cuál ha sido la experiencia que la institución bancaria ha tenido en los créditos otorgados (pagos puntuales, etc.)?
 - ¿Qué reciprocidad le deriva el cliente a la institución bancaria?
 - ¿Qué monto en valores maneja el cliente con la institución?
 - ¿Qué otro tipo de servicios le ha proporcionado el banco?, etc.

Cuando la situación económica del País (o inclusive de la misma institución bancaria) no le permita al Banco disponer de recursos suficientes para atender a todos sus demandantes, este otorgará créditos a aquellas empresas con las que sus relaciones hayan sido excelentes a través del tiempo.

Igualmente, y dependiendo del tipo de financiamiento, un crédito puede verse apoyado más por las relaciones que la empresa haya tenido con la institución bancaria que por las propias características de la empresa.

E. EL ANALISIS CUALITATIVO.

El análisis cualitativo en el estudio de un crédito es la parte que permite conocer la operación de la empresa, en cuanto a lo que MIBRAL, RECURSOS MATERIALES Y TÉCNICOS Y RECURSOS HUMANOS se refieren.

Esta, como cada una de las partes en el estudio de un crédito, es un aspecto complementario e integrante en el estudio que permitirá al administrador de crédito llevar a te-

mar una decisión en base a el análisis conjunto de todas las partes que forman un estudio de crédito.

No se puede hablar de una mecánica o un estandar ya establecido en el análisis cualitativo de un crédito, ya que cada una de las empresas solicitantes merece un análisis cualitativo distinto, dependiendo de sus antigüedad, giro, recursos, objeto, etc., sin embargo, los factores más importantes en el análisis cualitativo de un crédito se detallan a continuación.

1. Análisis de la posición y perspectivas del Negocio Acreditado.

La permanencia de una empresa en el mercado depende de sus ventas, y para esto se requiere que el consumidor solicite o demande los productos o servicios que la empresa vende (oferta). Estos productos deben llegar al consumidor con calidad, precio y características que hagan atractiva su adquisición, en comparación con otros productos similares de empresas competidoras.

El administrador de crédito, al evaluar el mercado de los productos de una empresa solicitante de crédito, debe considerar el lugar que ocupa en relación con otras empresas productoras de bienes o servicios iguales o similares. Los aspectos a estudiar son:

- Producto
- Condiciones de venta
- Competencia
- Canales de distribución
- Apoyos de venta

Asimismo, las posibilidades de la empresa para incre-

mentar su participación en su mercado específico, a través de apoyos mercadotécnicos o penetración de otros mercados a través de nuevos productos que incrementen sus ventas.

Productos: Es conveniente una identificación clara de los productos o servicios que manufactura o proporciona la empresa, porque esto permitirá conocer si los productos cuentan con calidad y presentación, prestigio adecuado en sus marcas, etc. Así se puede pulsar la capacidad de compra del mercado.

Asimismo es conveniente conocer si producen un solo artículo o varios; en este último caso, determinar cuál de ellos genera más ventas y utilidades, así como los cambios en las líneas de productos que hayan tenido lugar recientemente o se esperen en el futuro.

Condiciones de Venta: Es bueno saber cuál es la política de ventas de la empresa estudiada; cuáles son los canales utilizables para llevar el artículo al comprador; quiénes son los principales clientes de la compañía; si su clientela está diversificada; si una porción importante de las ventas se efectúa a un reducido grupo de clientes o a firmas ligadas.

Si existen ventas de exportación, básicamente a qué países y sobre qué condiciones y características. Es también un buen indicador del mercado conocer cuál ha sido el crecimiento de las ventas de la empresa, en función de volumen y variación porcentual.

Competencia: Para valorar algunos de los factores externos que influyen en las empresas y en su futuro, a veces conviene tener una idea general de la posición

de la empresa dentro de su actividad específica, y sobre si los precios de sus artículos compiten razonablemente con otros en el mercado. Cuando sea posible, -- conviene saber la participación de los productos en el mercado, en relación a su competencia.

Canales de Distribución: Se debe también determinar -- los medios de que se vale la empresa para la distribución y venta de sus productos.

Por lo tanto se requiere conocer la forma de distribución de sus productos que, entre otras, pudieran ser -- las siguientes:

- Al consumidor, directamente.
- Al detallista y de éste al consumidor.
- Al mayorista, de éste al detallista, y del detallista al consumidor.
- A un intermediario, agente o revendedor, de éste al mayorista, de ahí al detallista y de éste al consumidor, etc.

Apoyos de Venta: Los apoyos de venta contribuyen tanto a la conservación de la clientela habitual de una -- empresa, como a incrementar la demanda de sus productos.

Estos apoyos de venta son los medios publicitarios que inducen a la compra a través de la prensa, cine, radio, televisión, muestrarios, etc.

Este aspecto en la evaluación de una empresa para efectos de crédito es importante, porque los esfuerzos en estos renglones se traducen en ventas futuras.

Estos apoyos a las ventas están relacionados con la capacidad de los recursos humanos y las técnicas de la empresa, que se explican a continuación.

2. Análisis de los Recursos Materiales, Técnicos y Humanos del Negocio Acreditado.

En cuanto a lo que esto se refiere, el administrador de crédito debe hacer una evaluación somera de los recursos humanos y técnicos con que cuenta la empresa, para poder así formarse una opinión sobre la calidad de la administración.

Estos factores, adecuadamente coordinados por la empresa, le permitirán el logro de sus objetivos, por lo que el enfoque del administrador de crédito debe ser:

- Planta e instalaciones.
- Aprovechamiento de medios para la producción, distribución o servicios.
- Proceso y asistencia técnica.
- Recursos humanos.
- Relaciones obrero-patronales.

Planta e Instalaciones: Este punto se refiere a la localización de la planta, relacionada con los centros de aprovisionamiento de sus materias primas y con los de distribución o consumo de sus productos. Así mismo, una descripción tanto de la superficie con la que cuenta (construcción y terreno) como una apreciación sobre sus instalaciones y maquinaria, que pueden ser si son propias o rentadas, maquinaria de marca o hechiza, tecnología, capacidad de producción de la planta, mantenimiento y conservación.

**Aprovisionamiento de Medios de Producción, Distribu--
ción y Servicios:** Se verá si las materias primas bási-
cas son de producción nacional o importadas, estabili-
dad en sus precios y plazos de entrega, si existe mano
de obra disponible en la zona, si hay gran dependencia
de un solo proveedor, etc.

Proceso y Asistencia técnica: Es conveniente conocer
de una manera breve, los procesos de producción de las
diferentes líneas de la empresa. Igualmente, dentro -
de su proceso de fabricación se debe saber si cuentan
con asistencia técnica nacional o extranjera, o bien -
desarrollada por ellos mismos.

Recursos Humanos: Es importante conocer el número de
obreros que laboran en la empresa, turnos que trabajan,
empleados de confianza, empleados sindicalizados, di-
rectivos, si cuentan con sistemas de incentivos, pres-
taciones, etc.

Relaciones obrero-Patronales: El desenvolvimiento de
las relaciones obrero-patronales, es una parte impor-
tante dentro del estudio de este tema, al igual que si
las mismas se rigen por contratos colectivos de traba-
jo, y en su caso a que central están afiliados.

El hecho de que en la historia de la empresa, se hayan
o no presentado huelgas, garantizará la continuidad de
los recursos humanos dentro de la empresa.

F. EL ANÁLISIS CUANTITATIVO.

Se llama análisis en forma general, al método consistente
en reducir un todo a sus más simples elementos.

Para llevar a cabo este análisis financiero (cuantitativo) se han establecido reglas, con el objeto de poder estudiar mejor cada particularidad de la situación financiera.

Este análisis lleva implícita la interpretación del análisis y ésta no está sujeta a reglas, ya que es un proceso mental que puede resultar diferente, dependiendo siempre de quien lo realiza. Un mismo problema puede ser apreciado de distinta manera por dos analistas, y no es que alguno de los dos esté en un error. La explicación es la interpretación que se le da al fenómeno observado.

El análisis y la interpretación están sujetos a una relatividad, y por lo tanto se necesitan medios adecuados y generales.

La materia principal para llevarlos a cabo se basa en los estados financieros (balance, estado de resultados), pero éstos, para que sean de mayor utilidad, deben ser estudiados cuidadosamente, desmenuzándolos y haciendo que sus cifras se relacionen y comparen. Un fenómeno de cualquier índole no tiene significado, sino cuando se le compara con otros fenómenos.

La verdadera interpretación se basa en saber relacionar esas cifras que nos proporcionan los estados financieros, y los resultados que se obtengan dependerán del criterio y la experiencia del analista.

Los fines que el analista persigue se pueden dividir en dos partes principales, de acuerdo a los comentarios anteriores.

- Análisis y comparación.
- Interpretación.

Análisis y Comparación.

Es indispensable disponer de los estados financieros, - constituidos por listados de conceptos y cifras, que a primera vista no revelan en realidad su contenido.

Precisamente la labor del analista es extraer de ellas todos los hechos y situaciones que encierran, y eso lo logra mediante el análisis.

La información que encierran los estados financieros - se puede decir que es de dos clases:

- 1) Descriptiva.- Se aprecia a través de todos los -- elementos que componen los estados.
- 2) Numérica.- Todos los estados financieros son esencialmente numéricos, o sea, que apreciamos las cifras de que están compuestos.

Una vez que se cuenta con la información contenida en dichos estados, se procede a separar y evaluar con detalle cuáles son las cifras y cuáles los conceptos, -- aplicando las reglas establecidas para analizarlas, -- llevando a cabo comparaciones y demás procedimientos -- para lograr una clara interpretación.

Interpretación.

Es la culminación de la labor del analista, y podemos decir que es la apreciación relativa de los conceptos y cifras de los estados financieros basada en el análisis y en la comparación.

La interpretación es paralela al análisis y a la comparación, ya que se va formando en el momento en que cada

operación de análisis se realiza.

El análisis financiero juega un papel muy importante - en esta actualidad, en que los hombres de empresas se encuentran en una época que tiende al perfeccionamiento mediante la aplicación de las ciencias y de la técnica, y en la que se presentan situaciones y hechos -- que es necesario resolver mediante decisiones acertadas, pero basadas en juicios e información adecuados.

Una administración correcta debe estar asentada en bases firmes, y hoy en día es necesario que la contabilidad y la administración estén en condiciones de hacer frente a situaciones nuevas. La competencia trae como consecuencia una limitación de utilidades, obligando a las empresas a superarse y lograr una situación favorable mediante medidas a tono con la época y adecuadas a las necesidades de una empresa.

Los estados financieros por sí solos no bastan para -- llegar a una conclusión adecuada con respecto a la situación financiera de una empresa, ya que hay elementos importantes que influyen decisivamente y que no se encuentran dentro de dichos estados. Es necesario llevar a cabo un estudio conjunto, mediante el análisis y la comparación, para hacer una interpretación adecuada.

Es pues necesario llevar a cabo esta secuencia de procedimientos, solo todo lo que es necesario en todas las empresas, ya que es el único criterio de que sólo -- las empresas que se encuentran en una situación difícil tienen necesidad de este análisis, porque precisamente si una empresa goza de una situación financiera sana y estable, tiene que estar controlada.

Métodos de Análisis.

Los métodos de análisis más conocidos y de aplicación práctica son los siguientes:¹

- Métodos de análisis vertical:

- Reducciones a porcentajes (relativos a estados financieros a una misma fecha y de una misma empresa).
- Razones.

- Métodos de análisis horizontal:

- Aumentos y disminuciones (Relativas a estados financieros a distintas fechas, pudiendo ser distintas en empresas).
- Tendencias.

El administrador de crédito debe considerar la fecha de los estados financieros con que cuenta, y tener presente el ciclo financiero de conversión a efectivo de la empresa, para hacer una evaluación correcta de esos estados, ya que esa fecha puede corresponder a la iniciación del ciclo, período de más baja actividad, o a una fecha intermedia.

- Método de Reducción de Estados Financieros a Porcentajes:

En este método de análisis cada uno de los renglones de un estado financiero se reduce a porcentajes, tomando el total como base del 100 por ciento. En el caso del balance general, se toma como 100 por ciento el activo total y también la suma del pasivo más capital, pero cualquier capítulo del balance puede tomarse de base y sus conceptos parciales referirse a la suma de los mismos, representada por 100 por ciento. En el caso del estado de re-

¹ C.F. Alfredo Efraim Barris, Los Estados Financieros, su Análisis e Interpretación (México D.F., Ed. Trilce, 1983) Págs. 49 y 50.

sultados generalmente se toman a las ventas netas como base del 100 por ciento. En esta forma se aprecia más fácilmente la relación que guarda cada una de las partidas con el total de las mismas.

Ejemplo

	A		B		C	
	1982	%	1981	%	1984	%
<u>Ventas totales</u>	50'000	104	50'000	112	50'000	105
Devoluciones	438	1	5'437	12	1'544	3
Descuentos y rebajas	1'312	3	-----	-----	907	2
<u>Ventas Netas</u>	<u>48'250</u>	<u>100</u>	<u>44'563</u>	<u>100</u>	<u>47'549</u>	<u>100</u>
<u>Costos y Gastos</u>						
Costo de lo vendido	15'500	32	20'945	47	26'960	57
Gastos de venta	5'813	12	5'813	13	5'882	12
Administrativos	4'300	9	4'300	10	5'402	11
Financieras	2'500	5	2'500	6	2'500	5
Depreciación	3'875	8	3'875	8	3'875	8
Amortización	3'100	7	3'100	7	3'100	7
	<u>35'088</u>	<u>73</u>	<u>40'533</u>	<u>91</u>	<u>47'719</u>	<u>100</u>
Utilidad antes de						
<u>I.S.R. y Participación</u>	13'162	27	4'030	9	(170)	
<u>I.S.R.</u>	5'528	11	1'691	4		
Participación de Utilidades	763	2	234			
<u>Utilidad Neta</u>	<u>6'871</u>	<u>14</u>	<u>2'103</u>	<u>5</u>	<u>(170)</u>	

A. Puede considerarse que las proyecciones son adecuadas, ya que tiene un amplio margen de utilidad bruta (ventas menos costo de lo vendido), y su utilidad antes del I.S.R. garantiza una utilidad neta razonable (aproximadamente 14 por ciento sobre ventas).

B. Se considera que el 12 por ciento de devoluciones de -

ventas es una cifra alta que puede indicar mala calidad de los productos, que también influye en un mayor costo de lo vendido por haber producción inservible.

- C. Lo elevado en el costo de ventas y en otros conceptos de gastos, en relación a los dos ejemplos anteriores - (A y B), puede indicarnos que no hay control adecuado de las erogaciones, es decir, que puede haber diferencias por exceso de personal y compras a precios elevados.

- Método de Razones:

Este método es uno de los tradicionales y más usados para el análisis de los estados financieros de las empresas, -- sin embargo está sujeto en cada caso al criterio personal del analista.

Los índices se expresan generalmente mediante unidades. -- El cálculo de estas razones o índices requiere solamente -- simples divisiones o multiplicaciones.

Existe una gran cantidad de índices o razones financieras. Entre las más importantes, destacan¹

- Razones de Liquidez: Miden la capacidad de la empresa para cumplir sus obligaciones de vencimiento a corto plazo.
- Razones de Apalancamiento: Miden la extensión con que la empresa ha sido financiada por medio de deudas.
- Razones de Actividad: Miden con que efectividad está usando la empresa sus recursos.
- Razones de Lucratividad: Mide la eficiencia general de --

¹J. Fred Weston y Eugene F. Brigham, Administración Financiera de Empresas (Málaga, B.F., Ed. Intermérica, 1981) p. 37

la empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas y la inversión.

- Razones de Liquidez¹

- Razón Corriente $\frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}$

Mide la solvencia de la empresa a corto plazo.

- Razón Ácida $\frac{\text{Activo Circulante}-\text{Inventario}}{\text{Pasivo Circulante}}$

Mide una solvencia a corto plazo más real, ya que los inventarios es la parte menos líquida del Activo Circulante.

- Razones de Actividad¹

- Días Cartera $\frac{\text{Clientes} \times 360}{\text{Ventas}}$

Mide el período de recuperación de las cuentas por cobrar.

- Días Inventario $\frac{\text{Inventario} \times 360}{\text{Costo de Ventas}}$

Mide el período en que se mantienen los inventarios almacenados.

- Capital de trabajo $\text{Activo Circulante}-\text{Pasivo Circulante}$

Mide los fondos con que se cuenta para la operación diaria de la empresa.

- Razones de Apalancamiento¹

- Razón de Deuda $\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$

¹James C. Van Horne, Financial Management and Policy (Englewood Cliffs, New Jersey, Prentice-Hall, Inc., 1963), - - P.P. 678-680.

Mide el nivel de lo que se "debe", en relación a lo que se "tiene".

- Apalancamiento $\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Capital Contable Promedio}}$

Mide el porcentaje de fondos totales que han sido aportados por los accionistas.

- Razones de Lucratividad¹

- Margen de Utilidad $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$

Mide el margen de utilidad de las ventas de la compañía.

- Utilidad sobre Capital Contable $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Contable}}$

Mide el margen de utilidad de la inversión de los accionistas.

En lo que a este método concierne, se debe mencionar que existe el "Método de las Razones Estándar". Las razones estándar son aquellas que sirven de punto de comparación, para conocer cómo está operando una empresa en relación a otras empresas similares. Sobre este punto es pertinente hacer una aclaración: al hablar de razones estándar se alude a aquellas razones obtenidas, procediendo datos provenientes de estados financieros a una misma fecha y de un número determinado de empresas dedicadas a la misma actividad, cosa que en nuestro país es poco usual, por no contar con información suficiente.

En la mayoría de los casos, la razón estándar solamente representa un promedio, y no una situación ideal o una meta.

¹ Ibid.

Luego entonces, el uso de la comparación con razones están dar es el de conocer la situación de una empresa respecto a la que guarda un cierto grupo de empresas dedicadas a la misma actividad, pero por ningún motivo debe llegarse a -- conclusiones sin antes haber llevado a cabo investigacio-- nes adicionales y haber considerado las peculiaridades es-- pecíficas de la empresa que se estudia.

- Método de Aumentos y Disminuciones:

A partir de los estados financieros básicos (Balance y estado de resultados) se lleva a otro adicional llamado "Estado de Generación de Fondos". Este, conjunta los aumentos y disminuciones comparativo de los estados financieros básicos, y determina la capacidad de pago de la empresa. Mientras que el Balance General es un análisis estático de la empresa, o sea, una fotografía de la condición de la empresa en un momento dado, el Estado de Generación de Fondos permite un análisis dinámico de la empresa sobre un período de tiempo. Esto refleja el efectivo generado por un negocio en sus operaciones normales y nos indica si la generación interna del negocio durante el período fue suficiente para satisfacer las necesidades no operativas de la firma. La información contenida en tal análisis histórico es una valiosa herramienta, al asesorar a la compañía acerca de sus futuras necesidades de financiamiento y su habilidad para abastecerlo, ya sea a través del efectivo generado mediante la operación o a través de una fuente externa. Es por eso que el Estado de Generación de Fondos completa en una forma significativa el análisis de aumentos y disminuciones de los estados financieros básicos y convierte fácilmente al Estado de Orígenes y Aplicación de Recursos como herramienta de análisis.

Un estado de Generación de Fondos se constituye por los si

guientes rubros:¹

FONDOS DE OPERACION

- Utilidad Neta
- + Depreciación y Amortización
- + Otros Cargos no Monetarios
- = Generación Bruta

(+) FUENTES OPERATIVAS

- Aumento (disminución) de Proveedores
- + (-) Aumento (disminución) de Gastos por Pagar
- + (-) Aumento (disminución) de Impuestos por Pagar
- = Total Fuentes Operativas

(-) USOS OPERATIVOS

- Aumento (disminución) Clientes
- + (-) Aumento (disminución) Inventarios
- + (-) Aumento (disminución) Gastos Pagados por Anticipado
- = Total Usos Operativos

(=) GENERACION NETA OPERATIVA

(+) FUENTES NO OPERATIVAS

- Aumento Capital Social (efectivo)
- + Aumento Pasivo Largo Plazo (Bancos)
- + Aumento Pasivo Corto Plazo (Bancos)
- = Total Fuentes No Operativas

(-) USOS NO OPERATIVOS

- Dividendos
- + Disminución de Pasivos de Largo Plazo
- + Disminución de Pasivo de Corto Plazo
- + Aumento Inversión en Subsidiarias
- + Compra de Activos Fijos
- = Total Usos No Operativos

¹ Formatos para estados de estados financieros, Banco Nacional de México.

(=) AUMENTO (DISMINUCION) EN CAJA

Tan importante como el Estado de Generación de Fondos son las Conciliaciones de Capital Contable y de Activos Fijos. La Conciliación de Capital Contable es útil para señalar los cambios ocurridos durante el periodo bajo análisis en esta importante cuenta. La Conciliación de Activos Fijos está diseñada para facilitar la determinación de inversiones de capital.

Conciliación de Activos Fijos¹

ACTIVOS FIJOS AL INICIO DEL EJERCICIO

- (-) Depreciación en el ejercicio
- (=) Sub-Total "A"
- (+) Revaluación en el ejercicio
- Amortización de Revaluación contra Resultados
- Amortización de Revaluación contra Superávit
- (=) Sub-Total "B"
- ACTIVOS FIJOS AL FINAL DEL EJERCICIO**
- (-) Sub-Total ("B")
- (=) Sub-Total "C"
- (+) Venta de Activos Fijos (Netos)
- (=) Inversión en Activos Fijos

Conciliación del Capital Contable¹

CAPITAL CONTABLE AL INICIO DEL EJERCICIO

Aumentos de Capital Social en Efectivo

- (+) Utilidad del Ejercicio
- (+) Otros Incrementos
- (=) Total Adiciones
- Dividendos
- (-) Otras Deducciones
- (=) Total Deducciones
- Total Adiciones
- (-) Total Deducciones
- (=) Incremento (Decremento) Neto

¹Formatos para vaciado de estados financieros, Banco Nacional de México.

CAPITAL CONTABLE AL INICIO DEL EJERCICIO

(+,-) Incremento (Decremento) Neto

(=) Capital Contable al final del ejercicio

- Método de Tendencias:

El método de las tendencias permite determinar la trayectoria que ha seguido una empresa, mediante el estudio de resultados pasados. No requiere de técnicas raras o difíciles de aplicar. Es precisamente su sencillez lo que lo hace más valioso; sin embargo, al igual que los demás métodos de análisis, no debe caerse en el error de pensar que su aplicación por sí sola llevará a conclusiones definitivas; serán sólo llamadas de atención, indicios, puntos de partida para estudios más extensos o aclaraciones que deben hacerse con el cliente solicitante.

La tendencia de una empresa puede observarse mediante la lectura de simples estados comparativos por varios ejercicios. El número de ejercicios a comparar queda al criterio del analista, pero hay que tomar en cuenta factores importantes como: pérdida del poder adquisitivo, inflación, economía, política, etc., para evitar llegar a conclusiones falsas. Además, para que el análisis sea lógico, la agrupación de cuentas debe haber sido similar en los ejercicios analizados, y las bases sobre las cuales se prepararon los estados financieros, uniformes.

Generalmente el análisis de tendencias se lleva a cabo en determinados renglones de los estados financieros, pero comparándose siempre con las tendencias que llevan otros renglones con las que guardan relación. Es decir, el estudio de la tendencia de las ventas no tiene sentido si no se estudia la tendencia de los costos, de las cuentas por cobrar y de los gastos de operación, etc.

G. OPORTUNIDAD, SUFICIENCIA Y ADECUACION DEL CREDITO.

Todos y cada uno de los aspectos mencionados anteriormente (aunque en mayor o menor importancia), son básicos para -- que el administrador de crédito llegue a tomar una decisión.

Sin embargo, existen tres aspectos fundamentales que el administrador (o analista) de crédito debe considerar en cualquier solicitud de crédito que vaya a estudiar:¹

1. Oportunidad del Crédito.

Al otorgar un crédito, se debe tener la certeza de que éste sea oportuno. Es decir, un crédito oportuno es -- aquel que se otorga en el momento en que la empresa -- realmente lo necesita. Por ejemplo, una empresa puede solicitar un crédito para una compra efíca o de oportunidad, pero si la institución bancaria tarda en dar a conocer la resolución del mismo (o bien el solicitante no lo pide en el momento oportuno) el crédito ya no tendrá objeto aunque su resolución haya sido positiva. En este caso la institución bancaria estará colocando erróneamente sus recursos.

2. Suficiencia del Crédito.

Todo crédito otorgado debe ser suficiente. Un crédito suficiente es aquel que se otorga con el monto necesario para cumplir el propósito del mismo, logrando así que la empresa solicitante genere los suficientes recursos para su puntual amortización. Cuando un crédito es otorgado con oportunidad y adecuación, pero no -- con suficiencia, la empresa difícilmente encontrará un verdadero apoyo en este y en lugar de que la institu-

¹ "Apuntes del Seminario de Instituciones Financieras",
Op. Cit.

ción bancaria fomenta su cotidiana actividad, frenará su desarrollo incrementando así el riesgo para el banco.

3. Adecuación del Crédito.

Teniendo ya la seguridad de que el crédito a otorgar es oportuno y suficiente, debe de cuidarse que este sea adecuado, es decir, que el plazo del crédito sea congruente con la capacidad de pago de la empresa y -- que los montos a financiar se otorguen mediante líneas apropiadas de acuerdo al propósito del crédito.

Si una empresa solicita dinero para satisfacer sus necesidades de capital de trabajo, sería ilógico otorgar le el crédito mediante un préstamo refaccionario o mediante una apertura de crédito con garantía hipotecaria. En este caso el crédito se puede considerar adecuado cuando sus necesidades sean satisfechas por medio de un préstamo de habilitación o avío.

H. EL ANALISIS CREDITICIO EN EPOCAS DE INFLACION.

Cuando un país atraviesa por coyunturas económicas, tales como recesión, estanflación, falta de divisas, alto índice de desempleo y otras, hace que el análisis tradicional que se elabora de una empresa para fines de otorgamiento de crédito, se vuelva insuficiente para evaluar la magnitud del riesgo que corren, tanto los acreedores como los accionistas que apoyan económicamente a una empresa. Entonces es cuando se vuelve necesario complementar el análisis tradicional con una mayor información tanto cualitativa como cuantitativa, tendiente a minimizar el riesgo que se corre al financiar o invertir en una empresa.¹

¹ Banamex, Reconocimiento de los efectos de la inflación en la información financiera (México, D.F., Edición Interna, 1984), p. 2.

Una vez en marcha, la inflación crea un proceso de causalidad circular en el que las distintas variables se impulsan recíprocamente: el alza de precios mueve a los asalariados a pedir ajustes compensatorios y facilita que los empresarios los concedan; la elevación de precios y salarios a su vez aumentan los costos de las empresas que incrementan de nuevo sus precios; el alza de costos y precios empeora la posición competitiva del país frente al exterior y desnivela la balanza de pagos, el desnivel de la balanza de pagos obliga eventualmente a las autoridades a devaluar el tipo de cambio; la devaluación eleva el costo de las importaciones y este inicia una nueva vuelta del círculo causal.¹

Hasta cierto límite, el creciente valor de las transacciones puede moverse con la misma cantidad de dinero circulando con mayor rapidez; pero pasando este límite, la continuación del proceso requiere que las autoridades monetarias aumenten el dinero en circulación acelerando con ésto el proceso inflacionario.

Si la inflación representa un aumento en los costos de operación, materia prima, mano de obra y gastos en general, - la solución simplista consiste en aumentar los precios de venta en la medida necesaria para reponer los incrementos en los costos y conservar una utilidad razonable en relación a la inversión, expresada ésta en cifras monetarias actualizadas, que representa el mismo poder adquisitivo recibido de los accionistas.

Claro que ésta sería la solución, siempre y cuando no existieran factores como competencia, productos sustitutos o sucedáneos, elasticidad en la demanda, controles de precios, etc.

¹ "Apuntes del Seminario de Instituciones Financieras", op. cit.

La demanda de cada producto tiene su propia curva de elasticidad, significando que generalmente no es posible aumentar los precios, conservando el mismo volumen de ventas, a la larga. En una situación transitoria, la demanda pudiera ser inelástica, pero bajo circunstancias normales, la gran mayoría de los productos si están sujetos a una elasticidad en menor o mayor grado. Dicho de esta manera, si bien una empresa puede fijar el precio de venta de sus productos, serán los compradores los que, en respuesta, indiquen el volumen que están dispuestos a adquirir a dichos precios. De ahí, que se debe estudiar y precisar la relación costo-volumen-precio que proporcione la mayor utilidad posible dentro de las alternativas disponibles y evitar que el aumento en el precio produzca efectos negativos.

El conocimiento amplio de las estructuras de los costos en cada empresa es básico ¿Es la empresa sensitiva al precio ó lo es al volumen? Se considera que una empresa es sensitiva al volumen cuando sus costos fijos tienen una gran preponderancia a los costos totales, por lo tanto, se requiere operar con márgenes de utilidad muy elevados o bien a una capacidad alta para recuperar dichos costos, ya que se incurren independientemente del volumen a que se opere.

En este tipo de empresas, si se aumenta el precio y si el mercado es muy sensitivo, pudiera ser que el volumen bajase a tal punto que el aumento de precios fuera contraproducente, teniéndose una utilidad inferior a la que se tenía con anterioridad.

Generalmente una empresa es sensitiva al precio, cuando sus costos fijos representan una pequeña proporción de los costos totales; en este caso, son los costos variables los preponderantes. Un aumento en los precios de venta, aún considerando una cierta baja en la demanda, puede pro-

ducir utilidades adicionales.

Esta es una oportunidad para que las empresas estudien y revisen cada uno de sus productos o líneas procurando retirar del mercado aquellos que no pueden resistir los aumentos en los costos y seguir proporcionando márgenes adecuados de utilidad para ser sustituidos por otros que tengan, o bien un mayor grado de rendimiento, o ya sea un potencial mayor para generar utilidades. Deben también estudiarse técnicas y posibilidades para disminuir el costo de fabricación de los artículos mediante revisiones de procesos y sustitución de materiales, en la medida que sea factible.

En los aspectos de índole comercial, se considera conveniente señalar los siguientes:

1. Es recomendable no celebrar contratos de venta para entregas futuras, bien sea a plazos medios o largos, a no ser que se incluya una fórmula que ajuste los precios de venta como consecuencia de aumentos en los costos.
2. Cuando se dice que no es conveniente hacer un arreglo desde un punto de vista de vendedor, resulta obvio mencionar que sí es favorable realizarlo como comprador. Es decir, si es posible, se debe adquirir mercancías para entregas futuras fijando de antemano el precio.

Veamos ahora la técnica para determinar aumentos en los costos y en los precios de venta.

Si se desea conservar el mismo margen de utilidad sobre ventas, tendremos que aumentar el precio de venta por el mismo porcentaje de aumento en los costos. Es decir, si -

el precio es de \$100 y los costos han subido 50% el nuevo precio de venta tendría que ser \$150. Sin embargo, tal proceder no sería de todo correcto.

En primer término, debe establecerse la diferencia que --- existe entre el índice de aumento en los costos específicos de la empresa y el aumento en el índice general de precios. El primero debe emplearse para repercutir los aumentos en los costos propios de la empresa, pero el segundo - debe utilizarse para ajustar el rendimiento sobre el Capital.

Por lo que respecta a la contabilidad, que registra cifras históricas no es un elemento adecuado de información para la toma de decisiones y, aunque existen varios procedimientos técnicos para actualizar el valor de los renglones de activo y pasivo, están enfocados más bien para informar de las operaciones realizadas en el pasado. Lo cual afecta - en forma importante al costo de ventas, independientemente del sistema que se utilice para valuar a los inventarios, - ya que estos valores serán siempre históricos.

El concepto de costo de reposición, no solo debe incluir - los inventarios, sino debe aplicarse también a los activos fijos de trabajo que se emplean en la producción y distribución. En este caso es aún más impactante la diferencia - entre el costo histórico y el de reposición por tratarse - generalmente de bienes con varios años de vida de servicio.

El concepto de costo de reposición, desde un punto de vista estrictamente financiero, debe ser el valor actualizado en unidades de moneda a precios corrientes, tomando en - cuenta el grado de uso que tenga el equipo. En la mayoría de los casos, esta información se obtiene a base de estimaciones gruesas efectuadas por técnicos en la materia, y de

ninguna manera se trata de determinar el valor de mercado que, por otra parte, es difícil calcular, ya que regularmente los equipos de trabajo, más que tener un valor de -- cambio, representan un servicio potencial futuro al servicio de la empresa.

Desde un punto de vista financiero, existen varias medidas que pueden tomarse en una empresa para minimizar el efecto desfavorable de la inflación.

1. En primer lugar, no debe cometerse el error de sustraer recursos de la empresa mediante el pago de dividendos sobre utilidades no reales, ya que lo que haríamos sería sencillamente descapitalizar a la empresa.
2. El efectivo excedente puede emplearse en adquirir mayores cantidades de materias primas y materiales si se anticipa que subirán de precio o están escasos; anticipos a proveedores procurando asegurar el precio.
3. Otra medida consistiría en reducir al máximo posible -- los plazos a los clientes, no perdiendo de vista que, -- según se aumenten los precios de venta, se produciría un incremento en el tenor de cuentas por cobrar, de seguirse concediendo los mismos plazos.

Las empresas que hoy por hoy no tengan integrado en sus -- operaciones un proceso de planeación integral a través de actividades encaminadas a ese fin en las distintas áreas de operaciones, es una de las primeras cosas que deben tomar para hacerle frente a la situación actual. Ahora más que nunca los altos ejecutivos de la empresa deben enfocar su atención a la adecuada planeación de la empresa y revisar, cambiando o ratificando, los objetivos fundamentales.

En la preparación de presupuestos, un aspecto fundamental es precisar cuál será el elemento restrictivo en las operaciones, mismo que puede ser determinado por el volumen de capacidad, la disponibilidad de materia prima, o bien la penetración en el mercado.

En tratándose de las proyecciones del Estado de Situación Financiera, deberá considerarse los aumentos en los renglones que forman el Capital de Trabajo en función a un índice esperado de incrementos en los costos. Por lo que se refiere a inversiones capitalizables, así mismo, debe tenerse un criterio conservador estimando un margen razonable de aumento en los precios para asegurar que se dispondrá de los fondos necesarios para efectuar dichas inversiones.

La empresa está recibiendo presiones de aumento en los sueldos y salarios, así como en el costo de sus materias primas y materiales que consume, en los impuestos y, en general en todos los conceptos del costo de operación y por el otro lado, presiones para que no incremente sus precios de venta, teniendo siempre la natural resistencia de los compradores y, por encima de todo ello, los accionistas demandan como es natural, el que se tenga una utilidad razonable, así como el pago correspondiente de los dividendos.

Para satisfacer todas estas demandas y presiones, los directivos tienen que hacer uso continuo de su habilidad y buen juicio, debiéndose estar dispuesto en un momento dado, a aceptarse sacrificios en beneficio de la continuidad y desarrollo de las operaciones a largo plazo.

La empresa no debe convertirse en un simple factor repetitivo de la inflación, debiendo conajugar a mitigar su efecto, no a base de sacrificar un razonable rendimiento sobre

su inversión al que legítimamente tiene derecho, sino procurando aumentar la eficiencia en el uso de los recursos de que dispone.

VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

A. CONCLUSIONES.

En el mundo de hoy en día, el "crédito", se ha constituido como el mecanismo de pago más generalizado en la totalidad de las actividades productivas y comerciales, en el plano nacional como internacional con el fin de ganar y mantener una posición en el mercado. Sin lugar a duda, dentro del Sistema Financiero Mexicano juegan un papel muy importante las Sociedades Nacionales de Crédito, ya que son estas instituciones las que más relación tienen con el otorgamiento del crédito.

El Sistema Financiero Mexicano está integrado por un conjunto de autoridades representados por Dependencias del Gobierno, Organismos Oficiales, Bancos Nacionales y Privados, Organizaciones Auxiliares de Crédito, Empresas de Seguros y Mercado de Valores.

Es a través de este Sistema que el Gobierno Federal lleva a cabo todas sus políticas económicas y financieras del país, mediante un conjunto de organismos e instituciones cuya actividad básica está directamente relacionada con la intermediación financiera, la inversión y el crédito. Así mismo, forman parte del Sistema los organismos de control y vigilancia, los cuales se encargan de supervisar y regular las actividades de éste.

En años recientes, el Sistema Financiero Mexicano (y particularmente las Sociedades Nacionales de Crédito) ha sufrido cambios de trascendental importancia. El primero de septiembre de 1982, el Presidente de la República, José López Portillo, en su VI Informe de Gobierno anunció los decretos de la Nacionalización de la Banca y Control Generaliza

do de Cambios, así como el derecho de sindicalización de los empleados bancarios.

Esto hecho, de enorme impacto tanto en el plano político y económico nacional como internacional, marcó una pauta importante en la historia de nuestro país y provocó que en años posteriores, la estructura de las Sociedades Nacionales de Crédito sufriera cambios.

En septiembre de 1984, las Sociedades Nacionales de Crédito se dividían en tres grandes grupos:

1. El grupo de "Los Seis Grandes": Las seis instituciones más importantes operaban en conjunto con un capital contable de 149,039 millones de pesos.
2. El grupo de "Los Catorce Medianos": Quienes operaban en conjunto con un capital contable de 26,121 millones de pesos.
3. El grupo de "Los Ocho Pequeños": Operando en conjunto con un capital contable de 5,470 millones de pesos.

Sin embargo, el 17 de marzo de 1985, el Gobierno Federal anunció una nueva reordenación del sistema bancario y dispuso de la reducción de 28 a 20 el número de Sociedades Nacionales de Crédito, de tal forma que ahora habrá seis instituciones con cobertura nacional, ocho de crédito multiregional y seis de circunscripción regional.

Una Institución Bancaria ofrece diferentes tipos de crédito, dependiendo de la utilización que vaya a tener el mismo. A continuación se detalla de una forma resumida, las diferentes líneas y tipos de crédito que existen y sus aplicaciones más generales:

TIPO DE CREDITO

APLICACION

- | | |
|--|---|
| <p>- Financiamiento de inventarios en -- exhibición.</p> | <p>Financiamiento, para una distribuidora automotriz, de las unidades nuevas que tenga en exhibición.</p> |
| <p>- Financiamiento de ventas.</p> | <p>Financiamiento, a distribuidores de bienes durables, sus ventas a plazos.</p> |
| <p>- Créditos de Habilitación o Avfo.</p> | <p>Fortalecimiento del ciclo productivo financiando activos circulantes, como son: materias primas, pago de salarios, gastos directos de explotación, etc.</p> |
| <p>- Créditos Refaccionarios</p> | <p>Financiamiento de inversiones en activos fijos necesarios para el fomento de las empresas de producción y de servicios.</p> |
| <p>- Préstamos Hipotecarios Agrícolas.</p> | <p>Financiamiento a empresas agrícolas, para los fines específicos a que deben destinarse los Préstamos de Habilitación o Avfo y/o -- los Préstamos Refaccionarios.</p> |
| <p>- Préstamos Hipotecarios Ganaderos.</p> | <p>Financiamiento a empresas ganaderas, para los fines específicos a que deben destinarse los Préstamos de Habilitación o Avfo y/o -- los Préstamos Refaccionarios.</p> |

- Préstamos Hipotecarios Industriales. Financiamiento a empresas industriales, para los fines específicos a que deben destinarse los Préstamos de Habilitación o Avfo y/o los Préstamos Refaccionarios.
- Compra de Giros Negociación "en firme" de los documentos del solicitante cobrables en plazas distintas a aquella en que los recibe la Institución Bancaria.
- Créditos Comerciales. Fomento al comercio exterior, ya que una Institución Bancaria paga a un vendedor, por cuenta de un comprador, las ventas de las mercancías que el vendedor ya embarcó.
- Descuento de Documentos. Financiamiento de las cuentas por cobrar documentadas a corto plazo.
- Préstamos con Colateral. Es una modalidad del Descuento de Documentos.
- Préstamos Prendarios con Garantía de Mercancías. Financiamiento a los activos circulantes contando con garantía de mercancías.
- Préstamos Directos. Financiamiento a los activos circulantes sin contar con una garantía real o tangible.
- Apertura de Crédito. Tener fondos a disposición del acreditado, durante un corto, me-

diano o largo plazo.

- **Crédito Puente.** Promoción a la construcción de -- conjuntos habitacionales, comerciales o de servicio.
- **Cuentas Corrientes de Crédito.** Mediante el servicio de Caja, el acreditado cuenta con una suma de dinero para cubrir necesidades -- transitorias de tesorería.
- **Descuento de Crédito en Libros.** Financiamiento de las cuentas por cobrar no documentadas por títulos de crédito.
- **Préstamos para la Vivienda de Interés Social.** Financiamiento para la construcción y adquisición de viviendas -- de interés social.
- **Préstamos para la Vivienda Media, - Residencial y Alta.** Financiamiento para la construcción y adquisición de vivienda media, residencial y alta.

El Gobierno Federal, con el propósito de estimular el fomento de las actividades de carácter prioritario para el -- desenvolvimiento económico del País, ha instituido diversos Fondos de Fomento que disponen de recursos financieros a -- tipos de interés preferencial y que actúan como banca de -- segundo piso para depositar a las instituciones bancarias -- la cartera proveniente de créditos que cubren los objetivos, requisitos y modalidades establecidas en particular por -- cada uno de los Fondos, que a continuación se mencionan:

- FONEI. Fondo de Equipamiento Industrial.
- FOCA. Fondo de Garantía y Apoyo a los Créditos para-

- POSOC. Fondo de Garantía y Descuento para Sociedades-Cooperativas.
- FOGAIN. Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña
- FOPROBA. Fondo de Garantía y Fomento a la producción, - distribución y consumo de productos Básicos.
- FIRA. Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura, Ganadería y Avicultura.
- FOVI. Fondo de operación y descuento bancario a la - vivienda.
- FONATUR. Fondo Nacional de Fomento al Turismo.
- FIDEC. Fondo para el desarrollo comercial.
- FOMEX. Fondo para el fomento de las exportaciones de - productos manufacturados.

Para una Institución Bancaria, el manejo de un servicio tan importante como es el de crédito se basa, ante todo, en la confianza mutua. Confianza del cliente hacia el banco y - confianza del banco hacia el cliente.

Por lo que respecta al banco, tal confianza nacerá del conocimiento que se tenga del solicitante, a través del estudio de conceptos fundamentales, como son su moralidad, el mercado en que se desenvuelve, sus recursos, su habilidad-administrativa y su capacidad de pago.

El estudio previo que el banco haga de estas y otras condiciones, permitirá efectuar operaciones que beneficien tanto al cliente como a la misma institución, dentro del marco de seguridad mutua y productividad que debe caracterizar las inversiones de crédito.

Para que un crédito rinda todos los frutos que de él se esperan, es necesario que en el análisis del crédito se sigan una serie de pasos lógicos (más no rigurosos, ya que -

cada crédito varía en función de sus características) de vital importancia.

Sin duda alguna, las fuentes de información que se consulten para elaborar un estudio de crédito deben de ser de re conocido arraigo. Estas fuentes pueden ser directas e indirectas. Las fuentes directas pueden ser entrevistas per sonales, correspondencia e investigadores propios de la -- Institución Bancaria. Las fuentes indirectas pueden ser -- registros públicos, informes profesionales, empresas comer ciales e industriales y otras fuentes como personas fisi cas, asociaciones, compañías aseguradoras, etc.

En una solicitud de crédito, el conocimiento que se tenga sobre los antecedentes de la empresa solicitante representa un factor importante para la toma de decisiones. Para esto, es conveniente aclarar a que se dedica la compañía, como está conformada su administración, y los antecedentes e historia del negocio.

Por otra parte, es conveniente saber las relaciones que la empresa solicitante ha tenido y tiene con la Institución Bancaria. Para esto, se deben considerar aspectos como: desde que tiempo la empresa ha venido operando con la Institución Bancaria, si es cliente nuevo, de reatracción o de operación continua, tipos de financiamientos que se le han otorgado, reciprocidad que deriva, inversiones en val res, etc.

Es importante en un estudio de crédito contar también con un detallado análisis cualitativo, ya que este es el que permite conocer la operación de la empresa en cuanto a lo que mercado, recursos materiales y técnicas y recursos humanos se refieren.

De gran importancia es también el análisis cuantitativo en un estudio de crédito, ya que depende de esto el determinar la capacidad de pago del solicitante. La materia principal para llevar a cabo este análisis se basa en los estados financieros (balance, estado de resultados, estado de generación de fondos y conciliaciones de activo y de capital contable), pero éstos, para que sean de mayor utilidad, deben ser estudiados cuidadosamente, desmenuzándolos y haciendo que sus cifras se relacionen y comparen.

Los fines que el analista persigue se pueden dividir en dos partes principales: Análisis y comparación, e interpretación.

El análisis y comparación consiste en separar y evaluar -- las cifras y los conceptos, aplicando las reglas establecidas para analizarlas, llevando a cabo comparaciones y demás procedimientos para lograr una clara interpretación.

La interpretación es la culminación de la labor del analista, ya que es la apreciación relativa de los conceptos y -- cifras de los estados financieros basada en el análisis y -- en la comparación.

El análisis se puede llevar a cabo en base a diferentes métodos, de los que destacan:

- Métodos de análisis vertical (reducciones a porcentajes y razones financieras).
- Métodos de análisis horizontal (aumentos y disminuciones y tendencias).

Todos los aspectos mencionados anteriormente son básicos -- para que el administrador de crédito llegue a tomar una decisión, sin embargo existen tres aspectos fundamentales --

que este debe considerar en cualquier solicitud de crédito que vaya a estudiar:

1. Oportunidad del crédito. Un crédito oportuno es aquel que se otorga cuando la empresa realmente lo necesita.
2. Suficiencia del crédito. Un crédito es suficiente --- cuando se otorga el monto necesario para cumplir el -- propósito del mismo, generando así los suficientes recursos para su puntual amortización.
3. Adecuación del crédito. Esto sucede cuando el monto, el plazo y la línea del crédito otorgado, son acordes al propósito del mismo.

Por último, es necesario comentar que cuando un país atraviesa por coyunturas económicas (tales como inflación), el análisis tradicional que se elabora de una empresa para el otorgamiento de un crédito se vuelve insuficiente para --- evaluar la magnitud del riesgo que corre, tanto los acreedores como los accionistas que apoyan económicamente a una empresa. Es entonces cuando se vuelve necesario complementar el análisis tradicional con una mayor información tanto cualitativa como cuantitativa, tendiente a minimizar el riesgo que se corre al financiar o invertir en una empresa.

B. RECOMENDACIONES.

Como se puede observar en este tratado, no se habló de tasas de interés aplicables a los diferentes tipos de crédito. Esto, debido a que las condiciones actuales de nuestro medio financiero obligan a que las tasas de interés -- fluctúen constantemente (de mes en mes e inclusive de semana en semana). Por lo anterior mencionado, se recomienda a las personas o sociedades interesadas en solicitar un --

crédito a una Institución Bancaria, se informen de las tasas de interés que rigen en el momento.

En diversos países del mundo, existen sistemas financieros que se caracterizan por su estructura y su gran eficiencia. Sin existir una gran variedad de líneas de crédito, estos países otorgan financiamientos a corto, mediano y largo -- plazo, con o sin garantías. En México, existe una línea de crédito específica para un propósito específico. Opino que la operación crediticia se podría agilizar si se concentran las diferentes líneas de crédito, es decir, si se pudieran englobar varias líneas de crédito, cuyas características fueran básicamente similares, en una sola.

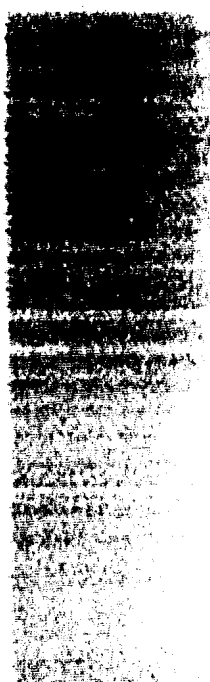
Por otra parte, y como ya se mencionó anteriormente, los Fondos de Fomento buscan canalizar recursos (a tasas de interés preferenciales) a las actividades eminentemente prioritarias y de desarrollo del País. Sin embargo, una gran cantidad de empresas que cuentan con recursos suficientes para autofinanciarse, son financiadas a través de los Fondos de Fomento. Por lo anterior, recomiendo ampliamente que estos estructuren nuevos requisitos y políticas financieras, para el seleccionamiento de sus acreditados, dando así oportunidad a las empresas que realmente necesitan financiamientos a tasas preferenciales.

Para terminar este trabajo deseo recomendar a las Sociedades Nacionales de Crédito, lograr una mayor agilidad en el análisis y resolución de los estudios de crédito y proyectos a evaluar.

En muchas ocasiones, una Sociedad Nacional de Crédito tarda semanas (e inclusive meses) en dar al solicitante una resolución (sea positiva o negativa), atrasando así sus necesidades de financiamiento y su agilidad en la operación.

En la misma
situación
no se lleve
ta puede ut
propios del
la empresa

no importante el hecho de dar -
crédito, una vez otorgado. Si-
spección de esto, el solicitant-
sos, para fines que no son los-
ntando así el riesgo para que-
mente sus compromisos.



BIBLIOGRAFIA

- + "El Sistema Financiero Mexicano"; Carlos Sales, Nafinsa (Boletín El Mercado de Valores). Edición interna mensual Octubre 1984, Volúmen # 41.
- + "La Banca: Pasado y Presente" (Problemas financieros mexicanos). José Manuel Quijano (coordinador). Guillermo Anaya. León Bendesky. Ma. Elena Cardero. José Luis Manzo. Hilda Sánchez. Editorial CIDE. Primera reimpresión, México, 1983.
- + "La Estatización de la Banca". Luis Pazos. Editorial Diana. Séptima impresión. México, 1982.
- + "Anuario Financiero de México, Ejercicio de 1983"; Director responsable: Lic. Miguel Angel Arechavala. Asociación Mexicana de Bancos, primera edición 1984. Volúmen cuadragésimo cuarto.
- + Periódico "El Financiero". Sección de finanzas. Lunes 18 de marzo de 1985.
- + Revista "Negocios y Bancos". Diversos ejemplares. Editor y Director General: Alfredo Farrugia Reed. México, 1985.
- + "Manuales de Crédito". Banamex. Edición interna de reglamentación. México, 1985.
- + "Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito". Editorial Porrúa, S.A.. Vigésimo novena edición. México, 1984.
- + "Área Banca Regional". Banamex. Edición interna para curso de entrenamiento. México, 1984.

- + "Nuevos Estímulos Financieros y de Garantías a la Exportación", FOMEX. Banco de México. México, 1982.
- + "La Auditoría Interna de la Operación Fiduciaria". C.P. -- Raúl Rodríguez Ruiz. Asociación de Banqueros de México. México, 1978.
- + "Estados Financieros. Forma, Análisis e Interpretación". - R.D. Kennedy - S.V. Mc. Mullen. Editorial UTHEA. México, - 1978.
- + "Financial Management and Policy". James C. Van Borne. -- Prentice - Hall, Inc. 6th Edition; Englewood Cliffs, New - Jersey. 1983.
- + "Administración Financiera de Empresas". J. Fred Weston -- Eugene F. Brigham. Nueva Editorial Interamericana, S.A. de C.V. Tercera Edición, México, 1981.
- + "Administración Financiera". Steven F. Bolten. Editorial- Limusa. Primera Edición. México, 1983.
- + Apuntes del seminario de "Instituciones Financieras". Profr. Guillermo Moreno S. Universidad Panamericana. México, 1984.