

308908

UNIVERSIDAD PANAMERICANA

ESCUELA DE CONTADURÍA

g
w

CON ESTUDIOS INCORPORADOS A LA

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

“EL CRÉDITO BANCARIO, SU ANÁLISIS Y CONTROL PARA ASEGURAR SU
RECUPERACIÓN”

TRABAJO QUE COMO RESULTADO DEL SEMINARIO DE INVESTIGACIÓN PRESENTA
COMO TESIS

VÍCTOR MANUEL PÉREZ DURAN

PARA OPTAR POR EL TÍTULO DE LICENCIADO EN CONTADURÍA.

C.P. FRANCISCO GARCÍA NARANJO ÁLVAREZ

DIRECTOR DE TESIS

México, D.F., a 20 de JULIO de 1996.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



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 esta 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.

Nosotros como seres humanos en nuestra continua búsqueda de bienestar y realización personal hemos de encontrar en el camino diversas dificultades que por su magnitud y fuerza pueden debilitarnos o apartarnos de ese objetivo, sin embargo si nos inundamos con la dignidad y fe que como hombres poseemos, tendremos la fuerza indispensable para culminar todos nuestros anhelos, y lo que es más importante, la satisfacción de compartirlos con aquellos a quienes amamos.

Primero dedico este trabajo a Dios, quien me otorgo el don de vida y la posibilidad de formar parte de una familia a la que tanto quiero.

Gracias Mamá por ser mi apoyo incondicional durante toda mi existencia.

Gracias Papá por tú enseñanza de trabajador incansable.

A mis hermanos José Antonio y Raúl con quiénes compartí mi niñez, gracias por su apoyo y cariño.

Durante la vida, he tenido la dicha en encontrarme con personas cuya calidad humana me han enseñado muchas cosas, y me refiero a mis amigos sinceros, en verdad les doy las gracias por su apoyo y amistad.

Con especial agradecimiento a mi maestro, C.P. Francisco García Naranjo A., cuyo apoyo y estímulo fueron muy importantes para la culminación de este trabajo.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	4
CAPÍTULO I SISTEMA FINANCIERO MEXICANO.	
1.1. EL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO EN LA ACTUALIDAD.	8
1.2. INSTITUCIONES DE CRÉDITO.	13
1.2.1. OPERACIONES.	15
1.3. ORGANISMOS REGULADORES DEL SISTEMA BANCARIO	17
1.3.1. LEYES ESPECIALIZADAS QUE REGULAN EL SISTEMA.	22
1.4. EVOLUCIÓN DE LA BANCA EN MÉXICO.	23
1.4.1. REPRIVATIZACION DE LA BANCA.	24
1.4.2. EFECTOS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO EN EL SISTEMA BANCARIO	27
1.4.3. RETOS DE LA BANCA EN MÉXICO.	30
CAPÍTULO II CRÉDITO BANCARIO	
2.1. CONCEPTOS DE CRÉDITO	34
2.1.1. CLASIFICACIÓN DEL CRÉDITO.	36
2.1.2. CRÉDITO BANCARIO.	40
2.2. DIFERENTES TIPOS DE CRÉDITOS BANCARIOS.	
2.2. A CORTO PLAZO.	
2.2.1. APERTURA DE CRÉDITO.	46
2.2.2. DESCUENTOS.	48
2.2.3. PRESTAMOS QUIROGRAFARIOS.	51
2.2.4. PRESTAMOS EN CUENTA CORRIENTE.	53
2.2.5. CRÉDITOS PRENDARIOS.	55
2.2.6. CRÉDITOS PERSONALES AL CONSUMO	58
2.3. A LARGO PLAZO.	
2.3.1. PRESTAMOS DE HABILITACIÓN O AVIÓ.	62
2.3.2. PRESTAMOS REFACCIONARIOS.	69
2.3.3. CRÉDITOS HIPOTECARIOS.	72
CAPÍTULO III OTORGAMIENTO Y ADMINISTRACIÓN DE LOS CRÉDITOS.	
OTORGAMIENTO.	
3.1. SOLICITUD DE CRÉDITO.	75
3.2. ELEMENTOS DE JUICIO.	78
3.3. ESTUDIO DE CRÉDITO.	81
3.3.1. ANÁLISIS DE LA EMPRESA	83
3.3.1.1. MARCO CONCEPTUAL DE ANÁLISIS	88
3.3.1.2. ANÁLISIS PRELIMINAR.	89
3.3.1.3. ANÁLISIS CUALITATIVO.	90
3.3.1.4. ANÁLISIS CUANTITATIVO.	95
3.3.1.4.1. INFORMACIÓN FINANCIERA.	96

3.3.1.4.2. MÉTODOS DE ANÁLISIS.	98
3.3.1.4.3. ANÁLISIS DEL DESEMPEÑO.	99
3.3.1.4.4. ANÁLISIS DEL NIVEL DE ENDEUDAMIENTO	106
3.3.2. LÓGICAS DE CRÉDITO.	110
3.3.2.1. CRÉDITOS BASADOS EN EL CICLO DE OPERACIÓN	113
3.3.2.1.1. CICLO DE CONVERSIÓN DE ACTIVOS.	115
3.3.2.2. CRÉDITOS BASADOS EN EL CICLO DE INVERSIÓN.	120
3.3.2.3. CRÉDITOS BASADOS EN ACTIVOS.	123
3.3.3. CRÉDITOS DE GARANTÍA.	125
3.3.4. ESTRUCTURACIÓN DEL CRÉDITO.	127
ADMINISTRACIÓN DE LA CARTERA.	132
3.4.1. ALCANCE DE REVISIÓN.	134
3.4.2. PROCEDIMIENTO DE REVISIÓN.	141
CAPÍTULO IV CARTERA VENCIDA.	144
4.1. ORIGEN DE LA CARTERA VENCIDA.	145
4.2. CLASIFICACIÓN DE LA CARTERA VENCIDA.	148
4.3. PRIMERAS ACCIONES QUE SE SUGIEREN TOMAR.	150
4.4. TRATAMIENTO CONTABLE DE LA CARTERA VENCIDA.	154
4.5. SITUACIÓN ACTUAL DE LA CARTERA VENCIDA BANCARIA.	157
CAPÍTULO V ALTERNATIVAS DE RECUPERACIÓN.	
5.1. REESTRUCTURAS.	
5.1.1. GENERALIDADES DE LAS REESTRUCTURAS.	162
5.1.2. DIAGNÓSTICO DE VIABILIDAD.	163
5.1.3. PROGRAMAS DE APOYO.	168
5.2. UNIDADES DE INVERSIÓN (UDIS).	171
5.3. PROGRAMA DE APOYO INMEDIATO A DEUDORES (ADE).	179
5.4. PROCEDIMIENTOS JUDICIALES.	185
5.5. FINIQUITOS JUDICIALES.	189
5.6. BIENES, VALORES Y DERECHOS ADJUDICADOS O DADOS EN PAGO.	190
5.7. PROYECTO DE CASTIGOS.	191
CASO PRÁCTICO.	
DISTRIBUIDORA PEREZTROICA, S.A. DE C.V., (NECESIDADES DE FINANCIAMIENTO.)	196
CONCLUSIONES.	217
ANEXOS	221
BIBLIOGRAFÍA.	229

INTRODUCCIÓN.

INTRODUCCIÓN

A pesar de las dificultades que hemos tenido que enfrentar en tiempos recientes, se puede afirmar que la situación económica de nuestro país ha mejorado ligeramente, con una disminución relativa de la inflación, del tipo de cambio y de los intereses, y la reactivación de la Bolsa; así lo han indicado las fuentes oficiales. Sin embargo subsisten los efectos nocivos de la devaluación, de la drástica disminución del crédito externo, del aumento desorbitado de algunos costos e insumos, del clima de incertidumbre y desconfianza, y sobre todo, el impacto brutal de todo ello a nivel micro-económico, también sin olvidar sus consecuencias en el orden político y social.

Con estos factores se instala una espiral diabólica, por así decirlo, en donde las empresas no pueden pagar los altos intereses que han prevalecido durante 1995 y 1996, por consiguiente la presencia de un incremento desmedido de la cartera vencida que ha afectado seriamente la solvencia del sistema financiero, se ha traducido en una reducción en el otorgamiento de créditos necesarios para impulsar la producción nacional, y consecuentemente en un entorno en el que no se vende porque no hay consumo y día a día aumenta el desempleo y crece la posibilidad de llegar a la peor situación que un país pueda vivir, la quiebra.

Los problemas de los empresarios se convierten en los problemas de quienes pierden el trabajo o no pueden conseguirlo.

Ante esta turbulencia económica, el gobierno federal decidió crear el Programa de Acción para Reforzar el Acuerdo de Unidad para Superar la Emergencia Económica (PARAUSE), que atiende de manera específica esta problemática que, de no resolverse satisfactoriamente para todas las partes, puede comprometer la viabilidad de la planta productiva del país y, consecuentemente el empleo, como ya se mencionó.

En forma subsecuente, las autoridades financieras, en coordinación con la Asociación de Banqueros de México, acordaron poner en marcha un programa de reestructuración a largo plazo de los créditos mediante unidades de cuenta que se conocen como UDIS (Unidades de Inversión), además del lanzamiento de un Plan de Apoyo inmediato a Deudores (ADE), ambos con sus modalidades y características propias, y con el objetivo de controlar el crecimiento de la cartera vencida así como brindar un apoyo especial a las personas físicas y a la pequeña y mediana empresa.

Ahora bien, con estos antecedentes nos podemos situar mejor ante la complejidad que el tema del crédito bancario y de la cartera vencida envuelve. Fue así como decidí estructurar la presente investigación que se encuentra conformada por 5 capítulos,

siendo el primero de ellos en donde se detalla la integración del nuevo Sistema Financiero Mexicano ante la ahora autonomía del Banco de México así como ante la apertura económica mundial, en donde México es y ha sido actor mediante su participación en los diversos tratados internacionales que ha firmado. También se comentará sobre los principales organismos reguladores de este sector económico en nuestro país, así como de sus respectivas normatividades.

Para lograr una mejor ubicación en el contexto crediticio, en el segundo capítulo se detallará lo que es un crédito, y sus principales modalidades y características.

En el tercer capítulo se mencionarán los aspectos más importantes de este trabajo, los que se refieren al análisis y estructuración de un crédito en base a los elementos, técnicas y procedimientos a considerar en su otorgamiento, mismas que atienden a las características propias y particulares de cada operación específica. Al igual consideré necesario mencionar el procedimiento de administrar correctamente una cartera crediticia con el fin de evitar el incumplimiento de las obligaciones y responsabilidades inherentes en todo crédito.

El cuarto capítulo hace referencia a las principales causas que originan su irrecuperabilidad, dando origen a una "cartera vencida", la cual se conforma por aquellas operaciones crediticias que no son liquidadas a su vencimiento y que constituyen una inmovilización de recursos, y que hoy en día están afectando en forma por demás importante a las instituciones financieras de nuestro país. También se comentará sobre su clasificación atendiendo a su origen y características, las primeras acciones que se recomiendan tomar y por último el respectivo tratamiento contable que requiere esta cuenta bancaria.

El quinto capítulo mostrará las diferentes alternativas de recuperación o eliminación de la cartera vencida en las instituciones de crédito, dentro de las cuales, se comentará acerca de los diferentes mecanismos que el Gobierno Federal en forma conjunta con la Asociación Mexicana de Bancos implantaron para lograr disminuir y/o eliminar el problema de la cartera vencida, que ha causado una excesiva carga financiera para ambas partes, ejemplo de ello son las Unidades de Inversión (UDIS) y la puesta en marcha del Acuerdo de Apoyo Inmediato a Deudores (ADE).

Finalmente, para mostrar el procedimiento que implica el estudio y evaluación de un crédito por parte de una Institución de crédito a un solicitante (llámese cliente), presentaré el ejemplo de un estudio de crédito para el otorgamiento de 3 líneas de créditos específicos.

En este caso particular, el negocio en cuestión es una distribuidora automotriz, el cual a mi parecer es muy adecuado por tratarse de una empresa que pertenece a un sector económico con altas necesidades de financiamiento.

El estudio de crédito desarrollado cumple con los estándares generales de presentación y análisis de los principales aspectos cuantitativos y cualitativos que ofrece el negocio, demandados por cualquier comité de crédito de una Institución Financiera. Además presentaré en forma anexa los principales indicadores económicos de la Industria Automotriz, mismos que conforman el entorno económico de la empresa a evaluar.

CAPÍTULO I. SISTEMA
FINANCIERO MEXICANO.

1.1 EL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO EN LA ACTUALIDAD

INTRODUCCIÓN

Generar ahorro constituye el requisito fundamental para lograr el sano y sostenido crecimiento de cualquier economía, crecimiento que por otra parte sólo puede alcanzarse mediante una adecuada transferencia de recursos entre entidades superavitarias y deficitarias.

Es allí en donde encuentra su origen la muy particular importancia que todo sistema financiero tiene en la economía, siendo su fin primordial el contribuir a esa generación y transferencia de recursos.

Como en cualquier mercado que actúe en forma eficiente, los de carácter financiero requieren:

- 1. Amplia participación en ellos de quienes colocan o reciben capitales en forma monetaria.*
- 2. Satisfactoria diversificación de instrumentos para llevar a cabo la colocación y recepción.*
- 3. Seguridad, economía, liquidez y oportunidad en las transacciones.*
- 4. Contacto rápido y eficiente de oferta y demanda.*

La realización de estos supuestos requiere, en forma imprescindible, la presencia de intermediarios financieros que en forma masiva y con carácter profesional, actúen en los correspondientes mercados, permitiendo satisfacer los múltiples y particulares requerimientos de quienes acuden a ellos ya sea para obtener un beneficio de sus recursos excedentes o para allegarse de fondos aplicables a su quehacer económico.

Sin la participación de los intermediarios financieros, sería prácticamente imposible para cualquier economía moderna llevar a cabo, aún con un grado mínimo de eficiencia, las captaciones y transferencias antes señaladas.

Cuando esas captaciones y transferencias se realizan bajo un orden que las organice y relacione entre sí, dándoles estructura y coherencia para que contribuyan a realizar fines comunes, estaremos en presencia de un sistema financiero.

Las características con las que cuenta cualquier sistema financiero están estrechamente vinculadas entre sí y son las siguientes:

1. La naturaleza que la ley atribuya a la prestación de los distintos servicios financieros
2. Un régimen aplicable a la prestación de esos servicios por el estado y por los particulares.
3. Condiciones de la regulación a que tales servicios estén sujetos.
4. Asignación de los diferentes servicios a los diversos tipos de intermediarios, conforme a criterios de especialización o de generalidad.

1. La naturaleza que la ley atribuya a la prestación de los distintos servicios financieros.

Corresponde a la especialización alcanzada en las correspondientes actividades de intermediación financiera, las que pueden ser actividades de naturaleza de servicios de interés público o general.

Los servicios de interés público realizan intermediación financiera especializada, con carácter profesional, dando servicios consistentes en captar a corto plazo recursos del público, canalizándolos al otorgamiento de créditos también a corto plazo.

Por ejemplo la actividad bancaria puede ser de servicios de interés público o general.

Los servicios de interés general son los que no intermedian recursos monetarios para inversión y financiamiento con la amplitud y generalidad como lo hacen los de servicio de interés público, además de considerar su prestación solo inherente a las entidades de la administración pública.

Los agentes de valores, las aseguradoras, o las compañías de fianzas son de naturaleza de servicios de interés general sin considerar estos propios de la administración pública.

2. Un régimen aplicable a la prestación de esos servicios por el estado y por los particulares.

De la naturaleza que se dé a la prestación de los diversos servicios financieros depende en gran medida que prestarlos se reserve de manera exclusiva al estado, o bien corresponda sólo a los particulares o configure un sistema financiero mixto que convenientemente estructurado fortalece principios sociales de solidaridad y subsidiaridad en la procuración del interés común al permitir una amplia participación de los particulares en dicho sistema, cuya importancia es significativa para el desarrollo de cualquier país.

3. Condiciones de la regulación a que tales servicios estén sujetos.

Procurar sana situación financiera en las instituciones para la debida protección de los intereses del público.

Proveer la más conveniente canalización de esos recursos en beneficio de los distintos sectores demandantes de crédito y contar con instrumentos para la aplicación de políticas regulatorias de la moneda, el crédito y los cambios o establecer especialización de funciones diferenciando rigurosamente a los diversos tipos de intermediación financiera, en particular, una conveniente liberación de las operaciones bancarias implica armonizar medidas que procuren el cumplimiento de varios objetivos:

⇒ Adecuada solvencia y liquidez de las instituciones

⇒ Eficacia en la aplicación de políticas regulatorias de la moneda, el crédito y los cambios.

⇒ Protección de los intereses del público y acceso a crecientes niveles de eficiencia en los servicios que realiza la banca.

Por consiguiente, esto da como resultado que los bancos compitan con mayor libertad en la captación y colocación de recursos dentro del marco regulatorio que establece la ley, lo que precisa reducir márgenes de intermediación financiera correspondientes a los diferenciales entre tasas pasivas y activas.

Además permite a la banca ampliar la gama de instrumentos de captación que ofrece al público, adecuándolos de manera flexible y oportuna a los requerimientos del mercado.

4. Asignación de los diferentes servicios a los diversos tipos de intermediarios, conforme a criterios de especialización o de generalidad.

La generalidad en la prestación de servicios financieros permite a los intermediarios alcanzar mejores condiciones de liquidez al operar en forma amplia tanto en el mercado de dinero como en el de capitales.

La generalidad propicia un óptimo aprovechamiento de los recursos humanos y materiales con que cuentan los intermediarios, permite un mejor servicio al público al atender en una sola ventanilla, por decirlo así, sus diversos requerimientos financieros y, al originar que las instituciones financieras estén en condiciones de prestar una amplia gama de servicios, facilitando el acceso a economías de escala con la consiguiente reducción de dichos servicios.

Este concepto se le conoce también con el nombre de banca o intermediación universal, el cual postula la conveniencia de que un solo intermediario o un grupo formado con distintos grupos de ellos, lleve a cabo la generalidad de los servicios financieros, esta universalidad puede alcanzarse por diferentes medios. Uno es permitir que un mismo intermediario pueda realizar todas o la casi totalidad de operaciones propias de los mercados financieros.

Otro consiste en mantener la separación de operaciones correspondientes a cada tipo de intermediarios, pero integrando a estos en un *Grupo Financiero*, los cuales pueden a su vez formarse con vinculaciones patrimoniales y de responsabilidad, directas entre los integrantes de un grupo, o bien, a través de la existencia de sociedades controladoras financieras de diversos tipos.

En la actualidad el Sistema Financiero Mexicano se encuentra conformado por tres bloques identificados conforme a lo siguiente:

A) Instituciones Bancarias y Financieras

B) Organizaciones Bursátiles y

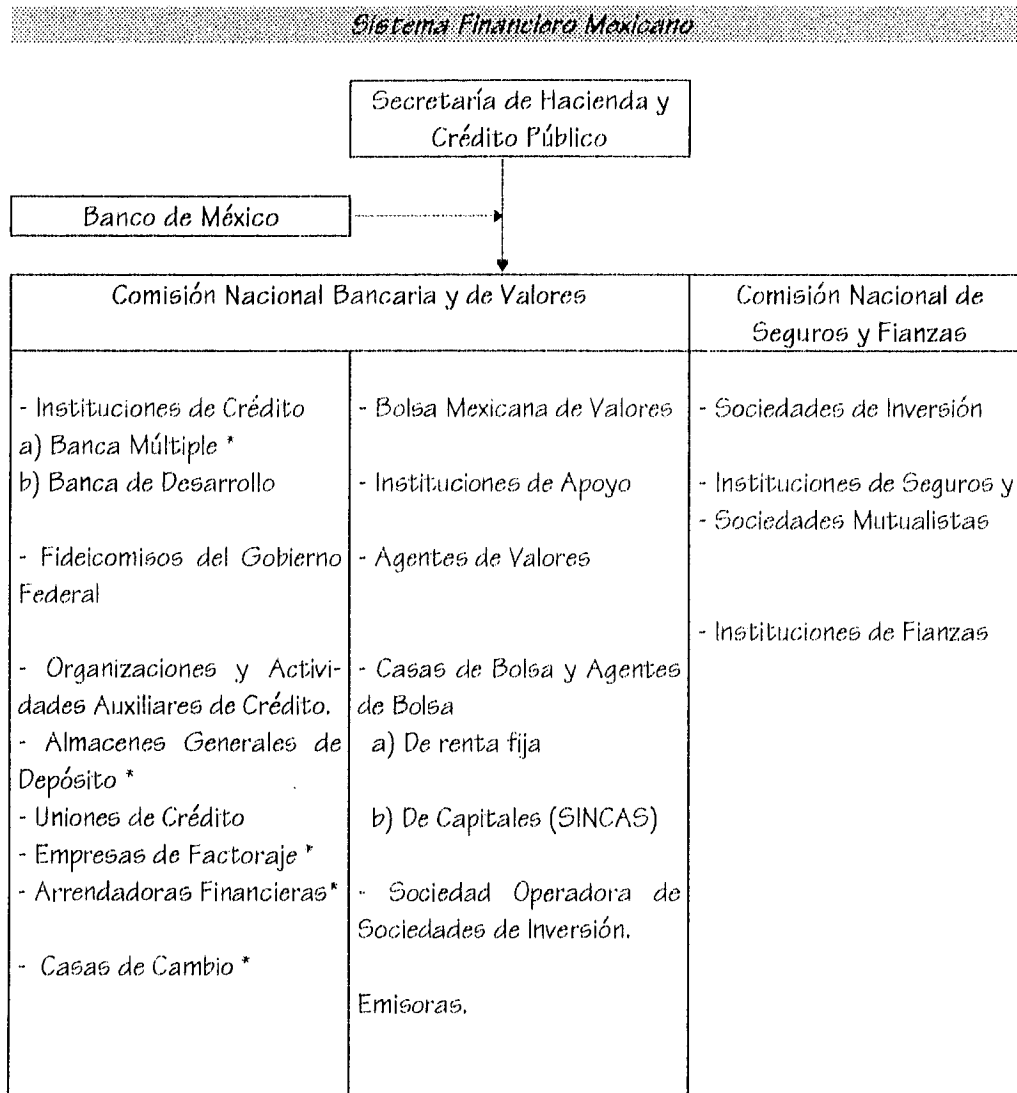
C) Organizaciones de Seguros y Fianzas.

El grupo conformado por las instituciones bancarias y financieras, así como el integrado por las organizaciones bursátiles, se encuentran supervisadas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y el de las organizaciones de seguros por Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.

Dentro del primer bloque, las Instituciones de Banca Múltiple captan la mayor parte de los recursos del sistema y se constituyen así en la principal fuente de financiamiento. Por su parte la Banca de Desarrollo se dedica a apoyar los programas prioritarios y de interés social.

Con respecto a los dos bloques restantes, incluyen diversos tipos de Instituciones, como son: Organismos Bursátiles y el de Aseguradoras y Afianzadoras, entre otros; entidades que proveen a los sectores públicos y privados de los recursos necesarios para apoyar los programas de inversión integrándose los esfuerzos de la Banca.

El siguiente diagrama presenta las Instituciones que en conjunto conforman y regulan el Sistema Financiero Mexicano; incluyéndose aquéllas que ejercen funciones operativas del mercado financiero y otras que sirven a cualquiera de las anteriores:



* Empresas que pueden formar parte de un grupo financiero.

Nota: La presente investigación únicamente atenderá a lo referente a las Instituciones de Banca Múltiple.

1.2 INSTITUCIONES DE CRÉDITO

La ley de Instituciones de Crédito define que:

"El servicio de banca y crédito sólo podrá prestarse por instituciones de crédito, que podrán ser:

- I. Instituciones de banca múltiple, e*
- II. Instituciones de banca de desarrollo.*

Para efectos de lo dispuesto en ésta ley, se considera servicio de banca y crédito la captación de recursos del público en el mercado nacional para su colocación en el público, a través de actos causantes de pasivo directo o contingente, quedando el intermediario obligado a cubrir el principal y, en su caso, los accesorios financieros de los recursos captados".

La Ley de Instituciones de Crédito define entonces a estas sociedades anónimas de banca múltiple como intermediarios financieros, capaces de captar recursos del público a través de certificados de depósito, pagarés, etc. (operaciones pasivas), y con esos recursos obtenidos ser capaces de colocarlo mediante diferentes tipos de créditos (operaciones activas).

La función de intermediario se supone será lo más eficiente posible al canalizar estos recursos de donde son superavitarios, a donde hacen falta.

Es importante hacer notar que la banca transforma los recursos del público en diferentes tipos de instrumentos de ahorro y que además no hay un destino específico para cada origen de estos recursos, es decir, el banco no destina los recursos del ahorrador a un crédito específico. Es un intermediario con la capacidad suficiente como para administrarlos con suficiente confidencialidad. Es un emisor y receptor de crédito, a diferencia de otros intermediarios financieros que simplemente son transmisores de los recursos financieros, sino que también ponen en contacto a los oferentes y demandantes, cumpliendo así su función.

Es importante destacar que el servicio de banca y crédito integral sólo está permitido a las instituciones de crédito constituidas bajo esta ley. Se autoriza el establecimiento de oficinas de representación, oficinas que por supuesto pueden captar recursos del público y, además también el establecimiento de sucursales de bancos extranjeros para que realicen operaciones activas y pasivas en México, pero con residentes fuera del país. Esto facilita mucho las transacciones internacionales y al mismo tiempo protege a la banca nacional.

I. Las características del capital de los bancos múltiples son consistentes con las de las agrupaciones financieras:

A) 51% del capital en acciones serie A, únicamente para personas físicas mexicanas, las controladoras de las agrupaciones financieras, el Gobierno Federal, los Bancos de Desarrollo, o el Fondo Bancario de Protección al Ahorro.

B) Un máximo del 49% del capital en acciones serie B, que pueden ser adquiridas además de por la personas o instituciones anteriormente señaladas, por personas morales mexicanas en cuyos estatutos tengan cláusula de exclusión de extranjeros, por instituciones de fianzas y seguros en lo referente a sus reservas técnicas y para fluctuaciones de valores, y por fondos de pensiones o jubilaciones de personal complementarios a los que establece la Ley del Seguro Social y de primas de antigüedad.

C) Un máximo del 30% en acciones serie C, que además de poder ser adquiridas por las personas ya señaladas, pueden adquirirlas personas extranjeras siempre y cuando no sean dependencias oficiales ni representen a algún gobierno.

El máximo de tenencia permisible por persona en lo general es del 5%. Se puede ampliar al 10% con autorización de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público; de esta restricción se exceptúan a las controladoras de agrupaciones financieras, al Fondo Bancario de Protección al Ahorro a los inversionistas institucionales que podrán tener hasta el 15%, al Gobierno Federal y a los bancos múltiples o accionistas de bancos múltiples cuando estos vayan a ser fusionados.

II. En el caso de las Instituciones de Banca de Desarrollo, son constituidas como Sociedades Nacionales de Crédito dentro de la Administración Pública Federal. Su capital social está representado por Certificados de Aportación Patrimonial (CAPS) en dos series. La serie "A" que representa el 66% del capital sólo puede pertenecer al Gobierno Federal. La serie "B" puede pertenecer hasta en un 5% a cualquier persona. El gobierno Federal, las sociedades de inversión común, entidades de la Administración Pública Federal o gobiernos de los estados y municipios, pueden tener más de ese 5%.

En realidad sería difícil que los inversionistas privados se interesaran en tener participación en este tipo de empresas, ya que son empresas creadas con el objetivo de desarrollo en ciertos sectores o ramas y no persiguen un fin eminentemente lucrativo. De hecho la imagen de algunos de los beneficiarios de los créditos de estas instituciones es que no tienen que pagar esos créditos, sin embargo instituciones como Nacional Financiera son de extraordinaria importancia.

1.2.1. OPERACIONES

La propia Ley de Instituciones de Crédito en sus artículos 2 y 46¹, señala que los bancos múltiples solo pueden realizar las siguientes operaciones:

I. Recibir depósitos bancarios de dinero:

- a) A la vista;
- b) Retirables en días preestablecidos;
- c) De ahorro, y
- d) A plazo con previo aviso;

II. Aceptar préstamos y créditos;

III. Emitir bonos bancarios;

IV. Emitir obligaciones subordinadas;

V. Constituir depósitos en instituciones de crédito y entidades financieras del exterior;

VI. Efectuar descuentos y otorgar préstamos o créditos;

VII. Expedir tarjetas de crédito con base en contratos de apertura de crédito en cuenta corriente;

VIII. Asumir obligaciones por cuenta de terceros, con base a créditos concedidos, a través del otorgamiento de aceptaciones, endoso o aval de títulos de crédito, así como de la expedición de cartas de crédito.

IX. Operar con valores en los términos de las disposiciones de la presente Ley y de la Ley del Mercado de Valores;

X. Promover la organización y transformación de toda clase de empresas o sociedades mercantiles y suscribir y conservar acciones o partes de interés en las mismas, en los términos de esta Ley;

XI. Operar con documentos mercantiles por cuenta propia;

XII. Llevar a cabo por cuenta propia o de terceros operaciones con oro, plata y divisas, incluyendo reportes sobre estas últimas;

XIII. Prestar servicios de cajas de seguridad;

¹ Art. 2 Ley de Instituciones de Crédito.

Art. 46 Ley de Instituciones de Crédito.

XIV. Expedir cartas de crédito previa recepción de su importe, hacer efectivos créditos y realizar pagos por cuenta de clientes;

XV. Practicar operaciones de fideicomiso a que se refiere la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, y llevar a cabo mandatos y comisiones.

XVI. Recibir depósitos en administración o custodia, o en garantía por cuenta de terceros, de títulos o valores y en general de documentos mercantiles;

XVII. Actuar como representante común de los tenedores de los títulos de crédito;

XVIII. Hacer servicio de caja y tesorería relativos a títulos de crédito, por cuenta de las emisoras;

XIX. Llevar la contabilidad y los libros de actas y de registro de sociedades y empresas;

XX. Desempeñar el cargo de albacea;

XXI. Desempeñar la sindicatura o encargarse de la liquidación judicial o extrajudicial de negociaciones, establecimientos, concursos o herencias;

XXII. Encargarse de hacer avalúos que tendrán la misma fuerza probatoria que las leyes asignan a los hechos por corredor público o perito;

XXIII. Adquirir los bienes muebles e inmuebles necesarios para la realización de su objeto y enajenarlos cuando corresponda, y

XXIV. Las análogas y conexas que autorice la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, oyendo la opinión del Banco de México y de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

Las Instituciones de Banca de Desarrollo, además de las operaciones antes señaladas deben realizar las que señale su ley orgánica para la atención del sector de la economía correspondiente.

1.3. ORGANISMOS REGULADORES

A continuación mencionaré y comentaré los organismos reguladores del Sistema Financiero Mexicano, sin embargo no debemos perder de vista que nuestro enfoque será dirigido exclusivamente hacia las Instituciones de Banca Múltiple.

- A. Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
- B. Banco de México.
- C. Comisión Nacional Bancaria y de Valores (C.N.B. y V.)
- D. Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.(C.N.S y F.)

A. Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Es el organismo del gobierno federal que representa la máxima autoridad dentro de la estructura del Sistema Financiero Mexicano, tiene a su cargo las funciones establecidas en las normas que se mencionan a continuación:

- Ley Orgánica de la Administración Pública.

- 1.- Planear, coordinar, evaluar y vigilar el sistema bancario del país, que comprende a la Banca de Desarrollo y las demás instituciones encargadas de prestar el servicio público de Banca y Crédito.
- 2.- Dirigir las políticas monetaria y crediticia.
- 3.- Ejercer las atribuciones que señalen las leyes en materia de seguros, fianzas, valores y de organizaciones auxiliares de crédito.²

- Reglamento Interior de la S.H.C.P.

- 1.- Participar en la Dirección General de Política Bancaria en la formulación de políticas de promoción, regulación y control de las Instituciones de Seguros y Fianzas, Sociedades de Inversión, de las Organizaciones Auxiliares de Crédito, Casas de Bolsa y Agentes de Valores, así como las relativas a la planeación, coordinación, vigilancia de los intermediarios financieros que no sean de formato y que corresponda su coordinación a la Secretaría.

² Art. 31 de la Ley Orgánica de la Administración Pública de la S.H.C.P.
Art. 84 Reglamento interno de la S.H.C.P.

-
- 2.- Proponer para aprobación superior, las actividades de planeación, coordinación, vigilancia y evaluación de los intermediarios financieros a que se refiere la fracción anterior y cuya coordinación corresponda a la Secretaría.
 - 3.- Estudiar y proponer los programas anuales e institucionales de los citados intermediarios financieros, coordinados por la Secretaría y, en su caso, proponer su aprobación.
 - 4.- Estudiar, integrar y proponer para aprobación superior, los presupuestos de los intermediarios financieros a los que se refiere la fracción anterior.
 - 5.- Integrar, formular, y proponer los programas de modernización administrativa e innovación institucional de los intermediarios financieros a que se refiere la anterior fracción 3.
 - 6.- Ejercer, previo acuerdo superior, las facultades de la Secretaría como coordinadora de sector de los intermediarios financieros a los que se refiere la fracción anterior.
 - 7.- Resolver los asuntos relacionados con la aplicación de los ordenamientos legales que rigen las actividades y las materias señaladas en la fracción 1.
 - 8.- Representar a la Secretaría, en el ámbito de su competencia, en sus relaciones con la C.N.B. y V.
 - 9.- Coordinar la aplicación de los mecanismos de control de gestión en las instituciones y sociedades a las que se refiere la fracción 2.

Además de las funciones ya mencionadas, la S.H.C.P. como órgano del Poder Ejecutivo Federal, tiene las siguientes facultades dentro del mercado de valores:

- * Instrumentar el funcionamiento de las instituciones que integran el Sistema Financiero Nacional.
- * Proponer políticas de orientación, regulación, control y vigilancia de valores.
- * Otorgar y revocar las concesiones para la constitución y operación de sociedades de inversión, casas de bolsa y bolsa de valores.
- * Aprobar las actas constitutivas y estatutos así como las modificaciones a los mismos documentos pertenecientes a las instituciones del apartado inmediato anterior.
- * Señalar las operaciones que sin ser concertadas en la bolsa deban considerarse como realizadas para los socios de la misma.
- * Aprobar los aranceles de las bolsas de valores.
- * Señalar las actividades que puedan realizar los agentes de valores y autorizar actividades análogas o complementarias a las indicadas por la ley para las casas de bolsa.
- * Sancionar administrativamente a quienes cometan infracción a la Ley Orgánica de dicha Secretaría.
- * Aprobar los presupuestos y la propuesta para designar al auditor externo de la citada comisión.

B. Banco de México.

El Banco de México, quién desempeñaba las actividades de Banco Central bajo la dirección de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, adquirió su autonomía mediante la reforma constitucional de los artículos 28, 73 y 123, del 17 de mayo de 1993, reforma que buscó darle completa autonomía contando con autoridad y presupuesto propios para ejercer funciones de monopolio de la emisión de billetes y acuñación de monedas, así como la decisión de cuándo y cuánto debe imprimirse y acuñarse, al margen por completo de que si el gobierno federal quisiera gastarse más según sus propósitos o intenciones políticas.

Es un organismo autónomo con personalidad jurídica y patrimonio propio que continúa realizando las funciones de Banco Central; sus principales funciones en el Sistema Financiero Mexicano son:

- * Regular la emisión y circulación de moneda y fijar tipos de cambio en relación a divisas extranjeras.
- * Operar como Banco de reserva acreditante de última instancia y Cámara de Compensación de las Instituciones de Crédito.
- * Constituir y manejar las reservas que se requieren para las funciones antes mencionadas.
- * Revisar las resoluciones de la C.N.B.y V. en relación a los puntos anteriores.
- * Prestar servicio de tesorería al Gobierno Federal y actuar como agente financiero en operaciones de crédito tanto interno como externo.
- * Representar al gobierno en el Fondo Monetario Internacional y en todo organismo multinacional que agrupe a bancos centrales.

C. Comisión Nacional Bancaria y de Valores (C.N.B. y V.)

Organo de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público que se encarga de la inspección y vigilancia de las Instituciones de Crédito y así garantizar transparencia en sus operaciones. Depende directamente de la S.H.C.P., misma que determina el monto de las cuotas que deben aportar las instituciones supervisadas, nombra al presidente y aprueba las resoluciones acordadas.

Las atribuciones propias de esta comisión son:

- * Inspeccionar y vigilar las instituciones de crédito, las organizaciones auxiliares y los fondos de vivienda.
- * Intervenir en la formación de los reglamentos a que se refieren las leyes en materia de bancos.

-
- * Actuar como cuerpo de consulta de la S.H.C.P. en materia de su competencia.
 - * Presentar a la S.H.C.P. y al Banco las sugerencias, nociones y ponencias relativas al régimen bancario.
 - * Coadyuvar dentro de sus funciones en la política de regulación monetaria que compete al Banco de México.
 - * Intervenir en la emisión de billetes de títulos-valor emitidos por o con intervención de instituciones de crédito y en los sorteos de los mismos.
 - * Formar y publicar las estadísticas bancarias y de seguros y otorgar concesiones a las Uniones de Crédito.
 - * Intervenir en materia fiscal en los aspectos que las leyes le atribuyen.
 - * Emitir la normatividad respecto a la aplicación y registro de las operaciones que desarrollen los organismos regulados, a través de la emisión del catálogo de cuentas de la operación bancaria y de valores.

En lo referente al mercado de valores, la C.N.B. y V. tiene por objeto el regular y vigilar la debida observancia de sus ordenamientos y cuenta con las siguientes facultades:

- * Inspeccionar y vigilar el funcionamiento de las Casas de Bolsa y Bolsa de Valores.
- * Inspeccionar y vigilar a los emisores de valores inscritos en el registro nacional de valores e intermediarios, solo respecto de las obligaciones que les impone la Ley del Mercado de Valores.
- * Autorizar a valuadores independientes de activos fijos de las empresas.
- * Investigar actos que hagan suponer la ejecución de operaciones violadoras de la ley.
- * Dictar disposiciones de carácter general relativas al establecimiento de índices que regulen la estructura administrativa y patrimonial de las casas de bolsa con su capacidad para operar el salvaguardando los intereses del público inversionista, así como de seguimiento a las operaciones del mercado.
- * Inspeccionar el funcionamiento del Instituto para el Depósito de Valores (INDEVAL).
- * Intervenir y vigilar el funcionamiento de las instituciones para el depósito de valores y/o autorizar sistemas de compensación de información centralizada y otros mecanismos tendientes a perfeccionar el mercado.
- * Dictar disposiciones generales para la aplicación del capital pagado y las reservas de capital de casas de bolsa y de valores.
- * Formar la estadística nacional de valores y hacer publicaciones sobre el mercado de valores.
- * Ser órgano de consulta del Gobierno Federal y de los organismos descentralizados en materia de valores.
- * Proponer a la S.H.C.P. la imposición de sanciones por infracciones a la Ley del Mercado de Valores.

D. Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.(C.N.S y F.)

La Comisión Nacional de Seguros y Fianzas es un órgano desconcentrado de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público que se encarga de la inspección y vigilancia de las Instituciones de seguros y fianzas, funge como órgano de consulta y realiza estudios que la misma Secretaría le encomienda, emitiendo disposiciones necesarias para el cumplimiento de las diferentes leyes que la mencionan como órgano de supervisión y vigilancia.

Las Instituciones de Fianzas.

Estas empresas complementan la administración de riesgos en lo que al sector financiero formal compete. Son sociedades anónimas concesionadas por el Gobierno Federal a través de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para otorgar fianzas a título oneroso.

En lo referente a este trabajo consideré necesario solamente mencionar en forma general aquellos organismos que ejercen supervisión y control sobre las instituciones de crédito, así como sus principales leyes y reglamentos reguladores que a continuación serán comentadas.

1.3.1. LAS LEYES ESPECIALIZADAS QUE REGULAN EL SISTEMA.

A continuación presentaré un resumen de las principales leyes que regulan el Sistema Financiero Mexicano:

NORMATIVIDAD	ORGANISMO
- Ley de Instituciones de Crédito.	Para la Banca Comercial y la Banca de Desarrollo
- Ley para Regular las Agrupaciones Financieras.	Grupos Financieros
- Ley Orgánica del Banco de México.	Banco Central.
- Leyes Orgánicas de los Bancos de Desarrollo.	Para cada Banco de Desarrollo en particular.
- Ley General de Organizaciones y Actividades del Crédito.	Para ese tipo de entidades y las Casas de Cambio.
- Ley del Mercado de Valores.	Para las Casas de Bolsa, Sociedades de Inversión y otras entidades del sector bursátil
- Ley de Sociedades de Inversión.	Sociedades de Inversión Comunes, de renta fija, de capital y Soc. Operadoras de Sociedades de Inversión.
- Ley General de Instituciones de Seguros.	Compañías Aseguradoras y Sociedades Mutualistas de Seguros.
- Ley sobre el Contrato de Seguro.	Aseguradoras.
- Ley Federal de Instituciones de Fianzas	Compañías Afianzadoras.

La ley de Instituciones de Crédito, que entró en vigor en Julio de 1990 substituyó a la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito que había normado el funcionamiento de la Banca durante el período en que fue manejada por el estado. Simultáneamente con esta nueva ley bancaria, que ya es aplicable a la Banca Múltiple bajo el régimen de administración privada, también entro en vigor la ley para regular las Agrupaciones Financieras, de las cuales podrán formar parte, además de los Bancos, los Almacenes Generales de Depósito, las Arrendadoras Financieras, Casas de Bolsa, Casas de Cambio, Empresas de Factoraje Financiero, Compañías de Seguros y Fianzas.

La nueva Ley de Instituciones de Crédito recogió normas que ya estaban contenidas en las leyes bancarias anteriores (Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito de 1985 y Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares de 1941 modifica y adiciona en diversas épocas) e introdujo otras que constituyen disposiciones novedosas en la legislación bancaria mexicana.

1.4. EVOLUCIÓN DE LA BANCA EN MÉXICO.

INTRODUCCIÓN.

Para un mejor conocimiento del desarrollo de la Banca en México, a continuación comentaré sobre su evolución durante el último sexenio, la cual sufrió un cambio drástico originado por su reprivatización, la que ha demandado una urgente modernización, capaz de enfrentar los nuevos retos y oportunidades de la nueva política económica que originó el ex-presidente de México Miguel de la Madrid y fortaleció Salinas de Gortari durante dicho sexenio; la que paso de ser proteccionista a una economía de mercado ante la apertura comercial de México con el resto del Mundo ante la celebración de tratados de libre comercio con varios países.

Una de las premisas que se consideraron dentro de este proceso de reprivatización fue la siguiente:

"Las empresas públicas han sido y son uno de los instrumentos más efectivos con los que ha contado el Estado Mexicano para lograr el cumplimiento de sus objetivos económicos y sociales..

Para que este balance se mantenga y acreciente, las entidades que no reúnan las características de estratégicas, prioritarias, o de ambas, serán desincorporadas"¹

Con esta premisa el Gobierno Mexicano se ha dado a la tarea de buscar el modo de efficientizar y promover la rentabilidad de diferentes organismos paraestatales que no han mostrado más que un estancamiento e incapacidad para ser autosuficientes y rentables; y no que mejor sino a través de la privatización ó concesión del derecho de uso o explotación de ciertos bienes o servicios que hasta ahora habían sido de exclusiva actividad del Gobierno Federal. Ejemplo de ello cito a la privatización de Ferrocarriles Nacionales, Puertos, Aeropuertos, Sistema de Transporte Público, Carreteras y Autopistas, el sector de Petroquímica de Pemex, etc. Y por ejemplos no nos detendríamos en demostrar que el Gobierno no tiene la suficiente infraestructura necesaria para hacer de cada organismo a noble su cargo, un negocio rentable que sea capaz de ofrecer un servicio de alta calidad para la completa satisfacción de su usuario que es el ciudadano mexicano, quien con sacrificio y angustia realiza el entero de sus impuestos y contribuciones, "cada vez más onerosos", a cambio de un servicio que deja mucho que desear.

Sin embargo abordar temas de esta índole nos desviaría del tema principal, por ello continuaremos en materia comentando acerca de la evolución de la misma en nuestro país a partir de su reprivatización.

¹ Cita del Plan Nacional de Desarrollo.

1.4.1 REPRIVATIZACIÓN DE LA BANCA.

El 2 de mayo de 1990 se inicia el proceso de desincorporación de la Banca por parte del Estado a través de una iniciativa de Ley que modificaría los artículos 28 y 123 de la Constitución, por lo que la banca pasaría nuevamente a la iniciativa privada.

Con la privatización de la banca no sólo se formaron oligopolios financieros industriales, sino también una concentración en sólo tres urbes del país "Monterrey, Guadalajara y el D.F.", ya que de los 17 bancos vendidos, 14 tienen sus plazas en las ciudades citadas.

Como ya se comentó anteriormente la desincorporación de la banca se dio como resultado de dos puntos en específico:

1) El estado ya no requería de la banca para financiar su deuda, ya que podía sanear su déficit económico a través de la emisión de distintos instrumentos bursátiles como fueron: Bonos Bancarios de Desarrollo, Bonos de Desarrollo Industrial, Tesobonos, Ajustabonos, etc., asimismo se logró un alivio económico con la renegociación de la deuda.

2) Como una estrategia contemplada en el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 en la que el estado obtendría recursos económicos a través de la venta de numerosas empresas no estratégicas ni prioritarias para el propio estado, con estos recursos el gobierno estaría en posición de reducir su déficit fiscal, abatir la carga de la deuda interna y consolidar la recuperación económica entre otros objetivos.

Para una mejor comprensión de lo anterior, dentro del Plan Nacional de Desarrollo que el entonces presidente Salinas presentó el 31 de mayo de 1989, se señalaron cuatro objetivos fundamentales a lograr:

A. Soberanía, seguridad nacional y promoción de los intereses de México en el exterior.

B. Ampliación de nuestra vida democrática.

- Preservación del estado de derecho.
- Perfeccionamiento de los procesos políticos.
- Modernización del ejercicio de la autoridad.
- Participación y concertación social.

C. Recuperación económica con estabilidad de precios.

- Estabilidad continua de la economía.

- Ampliación de la inversión.
- Modernización económica.

D. Mejoramiento productivo del nivel de vida.

- Creación de empleos productivos y bien remunerados.
- Atención de las demandas sociales prioritarias.
- Protección del medio ambiente.
- Erradicación de la pobreza extrema.

Así pues, con la venta de los Bancos el estado obtuvo un total de 36,016 millones de pesos.¹

INSTITUCIÓN	PRECIO PAGADO (miles de pesos)
Banamex	9,744,982
Bancomer	8,564,213
Banca Serfin	2,827,740
Comermex	2,706,014
Banco Mexicano Somex	1,800,000
Banco Internacional	1,486,916
Banco del Atlántico	1,416,160
Banco del Noroeste	1,300,000
Banca Promex	1,074,473
Banca Confía	892,260
BCH	878,000
Banco del Norte	775,000
Banca Cremi	748,000
Multibanco Mercantil de México	611,000
Banpais	544,000
Bancreser	425,000
Banco del Oriente	223,000
TOTAL	36,016,758

La privatización de la Banca atendería al tercer y cuarto objetivo del Plan Nacional de Desarrollo, y parte de la estabilidad continúa de la economía. Para lograr esta

¹ Nuevo Sistema Financiero Mexicano, Ed. PAC, S.A. de C.V. 6a. edición, 1993.

estabilidad, se propuso el plan de equilibrar los ingresos y egresos gubernamentales, así como una política monetaria, financiera, crediticia y cambiaria que propiciará el crecimiento con estabilidad de precios.

La ampliación de la inversión contempló como líneas de política el fortalecer el ahorro público dentro del contexto de finanzas públicas, haciéndolo compatible con el punto de estabilización y atención a las demandas sociales; alentar el ahorro privado mediante condiciones adecuadas para la inversión productiva; y reducir la transferencia de recursos al exterior.

Atendiendo al tercer inciso del objetivo de estabilidad, y tal vez el más importante porque de él dependerían ahorro, inversión y posibilidad de empleo, lo constituyó el hecho de que México estuvo cerrado durante muchos años a la evolución del mundo, y que el momento de la urgente y necesaria apertura fue brusco y violento. Este choque fue mayor debido a los problemas de deuda externa que hemos padecido en los últimos años, deuda a la que muchos analistas señalaban como la causa de nuestros problemas. La deuda externa sí tuvo peso, pero más que eso nos afectó el proteccionismo que ocasionó la obsolescencia de nuestras empresas, y por ende de nuestro país. Si se resolviera el problema de la deuda y no se modernizara a México no habríamos resuelto nada. Para enfrentar el gran desarrollo del mundo, y la competencia globalizadora, México debe tener empresarios fuertes y una economía sana capaz de enfrentar este medio tan hostil.

1.4.2. EFECTOS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO EN EL SISTEMA BANCARIO MEXICANO.

INTRODUCCIÓN.

La década de los noventa inicia con cambios significativos en las relaciones internacionales. La tendencia de los ochenta hacia la apertura comercial, financiera y de inversión se consolida y las perspectivas de crecimiento económico y comercial de largo plazo son promisorias.

La economía neoliberal que el gobierno mexicano ha mostrado en sus dos últimos sexenios, alcanzó un punto muy importante con la ratificación del Tratado de Libre Comercio (del norte de América) el día 17 de Noviembre de 1993.

El T.L.C. es una compilación de capítulos sectoriales e institucionales que norma la relación comercial entre los tres países (México, E.U.A. y el Canadá).

La idea y el mensaje detrás de un tratado de esta naturaleza es que en el largo plazo todos los sectores de la economía serán expuestos, por lo menos, al libre comercio regional.

Actualmente el sector financiero se encuentra fuertemente presionado debido a que se les ha reducido el tiempo de estructurarse bien, ante la autorización de ingresar a nuestro país el primer paquete de intermediarios financieros foráneos por parte de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público el 17 de Octubre de 1994,¹ que comprende 52 Instituciones Financieras Extranjeras que incluye 5 grupos financieros, 18 bancos, 12 aseguradoras, 16 casas de bolsa y una arrendadora,

En donde estas aprobaciones se espera que se conviertan para México en inversión extranjera directa por 4,130 millones de dólares.

En ningún caso se rebasarán las cuotas de apertura de mercado negociadas en el T.L.C., aunque sí se llegó al tope en los mercados bursátil y asegurador.

Se espera que los Bancos autorizados representen inversiones por el equivalente al 6.25% del capital total del sistema, y el tope fijado para ello durante el año de 1994 fue de 8%.

¹ Diario Oficial de la Federación, Diciembre de 1993.

A continuación presentaré un esquema de los bancos que vienen a México:

Los Bancos que vendrán a México (capital total en millones de dólares)	
Fuji Bank	36,477
Citibank	23,152
Bank of Tokio	19,260
Bank of América	18,986
ABN Amro Bank	15,717
Chemical Bank	14,836
Société Générale	13,635
National Bank	13,399
Chase Manhattan Bank	11,787
ING Capital Holdings	11,654
J.P. Morgan	10,850
Dresdner Bank	10,491
Banque Nationale de Paris	9,265
First Chicago	5,936
Banco de Santander	4,897
Republic National Bank of New York	4,741
Bank of Boston	4,725
American Express	1,055
Fuente: Institutional Investor, agosto 1994.	

El ingreso a territorio nacional de estas Instituciones Bancarias extranjeras contemplo el cumplimiento de los siguientes requisitos:

1. Presentar proyecto de estatutos de acuerdo a la ley.
2. Presentar un plan general de funcionamiento que tenga:
 - a) Plan de captación de recursos y otorgamiento de créditos.
 - b) Plan de cobertura geográfica.
 - c) Plan de aplicación de utilidades.
 - d) Plan de organización y control interno.
3. Depositar en institución de crédito el 10% del capital mínimo con que planea operar el banco.
4. Presentar cualquier información adicional que les requiera la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Las expectativas para estos bancos eran un tanto difíciles, dada la antigua característica de oligopolio de este sector financiero, y al parecer no tendrían un mercado muy amplio y hay que recordar que la competencia globalizadora a nivel internacional es oligopólica. Sin embargo la autorización de la S.H.C.P. de la entrada de estos Bancos extranjeros, fue más sencilla de lo que se esperaba, y han estado ingresando a nuestro país con una fuerte infraestructura, tecnología de primer nivel, cuya organización les permite ser altamente competitivos frente a los nichos de mercado de las instituciones bancarias mexicanas.

La Reforma Financiera.

En contraste con las transformaciones económicas que se estaban llevando a cabo en otras áreas, a partir de 1983 el sistema financiero estuvo sujeto a una excesiva y desigual regulación que obstaculizó la intermediación eficiente y el apoyo a la inversión privada.

A partir de la estatización bancaria se uniformó a los bancos dentro de un sistema único, se limitaron sus áreas de operación y en 1984 se autorizó sólo la participación minoritaria (34%) del sector privado en el capital social. Estas restricciones pusieron en desventaja a la banca frente a las casas de bolsa, que se convirtieron en los competidores efectivos y empezaron a gozar de mayor libertad. Las casas de bolsa, ampliaron sus operaciones al ser los intermediarios autorizados.

En 1985 se fueron removiendo algunos impedimentos enfrentados por los bancos y se registraron innovaciones. La necesidad de una reforma financiera está en impulsar uniformemente la eficiencia de todos los intermediarios y complementar la modernización de otros sectores. La reforma se dirigió a liberalizar las operaciones bancarias.

Se reconocen diferentes formas de asociación para los intermediarios permitiendo que presten sus servicios a través de las sucursales de cualquier intermediario integrante del grupo, lo cual posibilita las economías de escala en información y tecnología.

Un elemento adicional de la actual reforma se relaciona con el más amplio papel concedido a la inversión extranjera.

La nueva legislación busca reducir la tendencia de concentración del capital, las inversiones y los préstamos de los bancos. Un reto central del T.L.C. será la apertura al exterior de los servicios financieros, para lo cual será necesario por parte del gobierno que facilite a los bancos el adoptar riesgos desproporcionados en su cartera.

1.4.3. RETOS DE LA BANCA EN MÉXICO.

Como ya se comentó la apertura comercial de México tendrá diversos efectos sensibles dentro de todos los sectores económicos de nuestro país, especialmente en el sistema financiero que es tema principal de esta investigación. Dichas manifestaciones, que eran predecibles, se pretendieron controlar a través de las salvaguardas incluidas dentro del texto del Tratado de Libre Comercio, sin embargo, como anteriormente se comentó el gobierno federal tomó la decisión de permitir el pronto y fácil ingreso de instituciones financieras extranjeras a territorio nacional. En su mayoría dichos organismos cuenta con una fuerte infraestructura capaz de permitirles el fácil acceso al mercado mexicano, financieramente hablando, razón por la cual considero necesario hacer las siguientes capitulaciones al respecto, las cuales, creo serán los principales retos de la Banca mexicana ante un ambiente de reformas financieras, uniones y asociaciones y el más importante que es la apertura comercial de este sector.

Ampliación y Penetración de su Mercado.

La banca mexicana muestra que la gran parte de su mercado se localiza entre personas físicas, aunque la mayor parte de su cartera crediticia se identifica con empresas, el estrechamiento del margen financiero sugiere la orientación hacia segmentos más rentables.

Es una realidad que nuestro país cuenta con una población importante de ahorradores e inversionistas que buscan un servicio eficiente y moderno con innovación de servicios y productos.

Distribución de su Mercado.

La banca mexicana en la medida que conozca la correcta ubicación de sus sucursales y la mayor penetración del mercado total del ahorro y de crédito a través del continuo ofrecimiento de mejores servicios y productos, establecerá la forma para competir ante la apertura económica

Es evidente que la meta primordial del gobierno es el obtener una inflación de un dígito a la brevedad posible, para que México se localice en el mismo nivel competitivo de sus principales socios comerciales como lo son ahora los E.U.A. y el Canadá. Esta medida deber ir acompañada de un control de moneda que mantenga expectativas razonables de que los precios y el tipo de cambio se mantenga estable.

Internacionalización de la Banca Mexicana.

Probablemente este será mayor reto la Banca mexicana, aunque esta apertura financiera tendrá que darse poco a poco y después de que los nuevos grupos financieros hayan dispuesto de tiempo para estructurarse y eficientarse bien, pues este sector está contemplado entre las salvaguardas del T.L.C. Además de la eficiencia y productividad necesarias para enfrentar este reto, la Banca Mexicana tendrá que contar con un nivel de capital adecuado, sin embargo actualmente los Bancos están presentando muchos problemas dentro de este ámbito como más adelante será comentado.

Consolidación Institucional. (Crecimiento tecnológico y modernización).

Esta debe estar expresada en mayores niveles de productividad, rentabilidad y eficiencia operativa.

En cuanto a cómputo y tecnología se observa que el gasto promedio de los bancos en México fluctúa entre el 2 y el 5% de su presupuesto anual para este renglón, siendo en otros países manejan de un 10 a un 15%.

Con respecto a la modernización de sus instalaciones, se ha observado un incremento en la instalación de cajeros automáticos, ya que en 1985, la Banca tenía instalados alrededor de 240 y para 1995 esta cifra ascendió a 5,300.

Comparaciones Internacionales de Eficiencia Operativa.

Al igual que los retos que enfrentará la banca mexicana ante la apertura comercial, es necesario conocer más sobre el ámbito que se están enfrentando las instituciones de banca múltiple mexicanas hoy en día, en diferentes aspectos.

Al comparar los costos y precios de las operaciones de los bancos mexicanos con los que prevalecen en los mercados de los otros dos socios del tratado se debe tener presente las diferentes prácticas contables, líneas de negocio, niveles de capitalización, entorno macroeconómico y la presencia en México de un marco regulatorio radicalmente distinto de los que se aplican en E.U.A. y el Canadá.

El Sistema Financiero Mexicano aún no es comparable con el de Estados Unidos y mucho menos con los Europeos. Mientras que en Estados Unidos el costo del dinero varía entre el 5% y el 6% y en Europa fluctúa de un 2% a un 4%, en México cuesta entre un 18 y 19%.²

Los precios de los bancos de México y E.U.A. son relativamente altos, lo cual sugiere posibles beneficios para México derivados de la apertura.

² El Economista, año VI número 1514, 7 de Noviembre de 1994. (cifras actualizadas).

Una parte importante de la diferencia de precios puede atribuirse a los altos márgenes precio-costo que prevalecen en México, lo cual indica que aún al margen de la apertura se pueden obtener ciertos beneficios al promover un entorno de mayor competencia.

CAPÍTULO II. CRÉDITO
BANCARIO.

2.1. CONCEPTOS DE CRÉDITO.

EL CRÉDITO.

Concepto y Definiciones.

Actualmente nadie ignora en el terreno práctico o económico lo que es el crédito, sin embargo, su concepto y definiciones no dejan de preocupar a los tratadistas, quienes pretenden encontrar una explicación que no deje lugar a dudas para su correcta interpretación.

Algunos economistas, afirman que el crédito es "el permiso de servirse de capital ajeno"; otros expresan que el crédito es "la confianza en la posibilidad, voluntad y solvencia de un individuo en lo que se refiere al cumplimiento de una obligación contraída".

El crédito puede apreciarse como un atributo o analizarse como un acto.

El crédito como atributo, *es reputación de solvencia*, y por ende, el crédito bajo este punto de vista es bilateral, es decir, que no se le puede atribuir una persona a sí misma, sino que tiene que ser reconocido por otra o por los demás.

El concepto del crédito como atributo es estático, ya que como una cualidad de un sujeto no implica ningún hecho, aun cuando potencialmente es representativo de uno de los elementos del crédito considerando como acto.

Por otro lado si se analiza el crédito como acto, se puede definir como una relación socioeconómica que se ejercita en medios civilizados, y que consisten en que unos individuos permitan a otros el aprovechamiento temporal de sus bienes o riquezas.

Sintetizando el concepto de atributo con el de acto, puede afirmarse que el crédito en forma simple y ortodoxa nace o existe, cuando las cualidades de solvencia de un individuo o sociedad, son suficientemente satisfactorias para que se le confíen riquezas o capitales presentes a cambio de otros tantos futuros. De esto se traduce que el crédito como acto, es también bilateral, o sea que para su existencia es preciso que se reúnan acreditante y el acreditado.


El factor tiempo es un elemento implícito en el crédito.


Sin embargo, estos conceptos sólo permiten apreciar en forma muy escueta la interpretación del crédito, pues hay que tomar en cuenta además qué aplicación le dará quien realice el estudio de crédito, el cual es un elemento muy importante que más adelante será explicado.

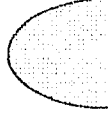
Si el capital ajeno obtenido mediante el crédito se emplea en fines productivos, se satisface una de sus principales condiciones, ya que su recuperación se apoya principalmente en la confianza de que el acreditado acrecentará sus recursos presentes y futuros, y tendrá por lo tanto, los medios económicos para reintegrarlo.


2.1.1. CLASIFICACIÓN DEL CRÉDITO.

El crédito puede clasificarse atendiendo a sus características en cuatro grupos, como sigue:

- *Otorgamiento* 
 - a) *Crédito Privado*
 - b) *Crédito Público*

- *Destino* 
 - c) *Crédito a la Producción*
 - d) *Crédito al consumo*

- *Garantías* 
 - e) *Crédito Personal*
 - f) *Crédito con Garantía Real*

- *Plazo* 
 - g) *Crédito a Corto Plazo*
 - h) *Crédito a Largo Plazo*

a) Crédito Privado.-

Es aquél que se otorga a los particulares, ya sea que se trate de personas físicas o morales. Existen muchas modalidades de crédito privado, entre las que sobresalen la compraventa a crédito entre empresas mercantiles, las ventas a plazos del comercio a los particulares; el crédito practicado entre instituciones de crédito; las operaciones de crédito celebradas entre las instituciones de crédito y particulares, o con empresas comerciales, industriales, agrícolas y las operaciones de crédito comercial internacional, que regularmente se practica con intervención de las instituciones de crédito.

b) Crédito Público.-

Es aquél que los pueblos conceden u otorgan a sus gobiernos. En México se dice que el crédito público es aquél que se otorga a personas de derecho público, o sea, aquellos casos de empréstitos que reciben los gobiernos a nivel federal, estatal o municipal, a través de emisiones de valores (Cetes, Tesobonos, etc).

Los valores del Estado que existen actualmente son de muy variadas especies. Hay también bonos y valores del Estado que maneja la propia Nacional Financiera o en su caso el Banco de México, que las instituciones de crédito están obligadas a mantener en cartera para cobertura de otros valores. Entre el público tuvieron mucha aceptación los bonos del Ahorro Nacional, que son uno de los ejemplos clásicos del crédito público.

c) Crédito a la Producción.-

Es aquél cuyos capitales objeto del crédito mismo, se destinan a fomentar el desarrollo de todas las actividades productivas. El crédito a la producción aprovechándolo adecuadamente, permite al acreditado en un plazo determinado, obtener rendimientos suficientes para cubrir tanto el importe del crédito como sus intereses, y además una razonable utilidad para acrecentar su patrimonio. Esta clase de crédito permite una mejor distribución de los recursos o capitales de la colectividad y contribuye al mejor desenvolvimiento de todas las actividades económicas. El crédito a la producción puede subdividirse en crédito a la industria, a la agricultura y a la ganadería.

d) Crédito al Consumo.-

El crédito al consumo es el que se destina a fomentar el comercio.

Desde el punto de vista económico, ésta clase de crédito se considera un tanto inconveniente, pues en el primer caso origina frecuentemente que el acreditado gaste sumas superiores a sus ingresos, dando lugar a un demanda artificial de mercancías que pueden generar un alza de precios.

El crédito al comercio tiene efectos semejantes, pues el comerciante que lo disfruta puede mantener precios elevados en su mercancía y con el crédito que recibe puede cubrir sus obligaciones inmediatas, sin verse obligado a sacrificar sus existencias a precios bajos, obteniendo de esta manera mejores ganancias.

e) Crédito Personal.-

Es el que podría considerarse como crédito clásico. Es el que nace precisamente cuando los atributos de reputación de solvencia de un sujeto satisfacen las exigencias del acreedor para confiarle el usufructo de bienes o riquezas, durante un plazo predeterminado, a fin del cual podrá recuperarlos, inclusive con un interés. En éste caso

no existe otra garantía que la personalidad del acreditado, es decir, sus cualidades personales en relación con el medio que forma su campo de actividades.

El crédito personal a su vez, puede dividirse en unilateral o simple y en bilateral o complejo. Unilateral o simple está garantizado por una sola persona, ya sea directamente la que recibe el crédito, o por un tercero. El bilateral o complejo es aquél que garantizan dos o más personas.

f). Crédito Real.-

Es el que se otorga con base en los bienes que el acreditado afecta en garantía, pudiendo subdividirse en pignoraticio, hipotecario y fiduciario.

Por pignoraticio se entiende aquél cuyo cumplimiento se asegura mediante el otorgamiento de un contrato de prenda.

En cambio el crédito hipotecario, como su nombre lo dice, es mediante la constitución de una hipoteca.

Y, el crédito con garantía fiduciaria es aquél cuyo cumplimiento queda en un contrato de fideicomiso de garantía.

g). Crédito a Corto Plazo.-

En el medio bancario se ha venido aceptando como créditos a corto plazo, aquellas operaciones que no exceden de un año; en el comercio, el plazo del crédito depende de innumerables factores, pues no es lo mismo el plazo que otorga un proveedor de materia prima a una industria, que el que la propia industria concede al consumidor.

h). Crédito a Largo Plazo.-

Es aquél que por su cuantía requiere de más tiempo para su liquidación, aún cuando por las diversas modalidades que existen dé la impresión de que la cuantía no es el factor decisivo en este aspecto. Tenemos como ejemplos clásicos de éste tipo de créditos desde el punto de vista activo a las operaciones de hipoteca, créditos de habilitación o avío y refaccionarios y algunas modalidades de fideicomisos de garantía inmobiliaria, y, desde el punto de vista pasivo tenemos a las emisiones de bonos hipotecarios y financieros, emisiones de cédulas hipotecarias, emisiones de obligaciones hipotecarias e industriales; certificados financieros y certificados de participación, títulos de capitalización, etc.

En los medios económicos y financieros, se reconoce que el crédito a corto plazo se desarrolla dentro del mercado de dinero, y el crédito a largo plazo dentro del mercado de capitales.

Se entiende por mercado de dinero el medio económico en que se manejan fondos que circunstancialmente se emplean, aplican o invierten en un lapso más o menos inmediato. Por esta razón los recursos provenientes del mercado de dinero deben ser utilizados en operaciones liquidables a corto plazo.

En cambio, el mercado de capitales lo integra fundamentalmente el ahorro creador, por lo que los recursos que provienen del mismo pueden invertirse en créditos a largo plazo, que por conveniencia económica deben ser canalizados preferentemente hacia las actividades productivas.

Costo del crédito

Teniendo presente que el crédito, elementalmente es el usufructo de un capital ajeno por un tiempo determinado, ya sea para fines consuntivos o de producción, tiene necesariamente un costo para el que lo disfruta, llámese interés, descuento, comisión, sobreprecio, recargo, etc.

Como regla general, el costo del crédito está en función inversa a su plazo, es decir, las operaciones a corto plazo son proporcionalmente más onerosas que las que se celebran a largo plazo.

Esto se explica si analizamos que el crédito a largo plazo, como quedó antes señalado, se opera dentro del mercado de capitales, o sea es destinado preferentemente a fines productivos que deben favorecerse para beneficio común; en cambio, el crédito a corto plazo no merece esa prerrogativa porque generalmente es tendiente a satisfacer caprichos de consumo o de especulación comercial.

2.1.2. EL CRÉDITO BANCARIO.

El crédito bancario es una de las formas más generalizadas del crédito mismo y que precisamente se le conoce con esa denominación por ser una de las actividades fundamentales de los bancos, ahora conocidos como empresas privadas.

El crédito bancario puede considerarse como uno de los ejemplos más notorios de la evolución económica de los pueblos. Si efectuáramos un repaso panorámico a la historia de la humanidad, observaríamos que el sistema de crédito institucional es paralelo al desarrollo económico de cualquier país, independientemente de que se maneje bajo el control del estado, o por la iniciativa privada.

En nuestro país, el crédito bancario siempre ha sido objeto de preocupación por parte de las autoridades hacendarias, pues desde que surgieron los primeros bancos en México, cuyo funcionamiento afectaba el desarrollo económico, se promulgaron leyes para reglamentar sus operaciones. Dichas leyes, bajo diversas denominaciones se han conocido en forma genérica como Leyes Bancarias; también existen otras leyes que reglamentan en una u otra forma el crédito bancario, y que son la ley de Títulos y Operaciones de Crédito, la Ley Orgánica del Banco de México y las leyes orgánicas de los Bancos Nacionales.

Por su parte, el propio Banco de México y la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros, emiten con frecuencia las circulares dirigidas a todos los bancos, para dictar normas sobre las operaciones que realizan o para la debida interpretación de las Leyes Bancarias que se encuentran en vigor.

El crédito bancario tiene dos aspectos fundamentales:

Por una parte y con base en la confianza que el público ha llegado a tener en los bancos a través del tiempo, éstos captan recursos en forma de depósitos o de inversiones; por otra parte, dichos recursos se invierten principalmente en crédito y préstamos, o en títulos-valores que en cierta forma también representan operaciones de crédito por tratarse de títulos de crédito.

Las operaciones que se encuentran comprendidas dentro de lo que constituye la captación de recursos del público, o que en alguna forma convierten a la institución en deudora, se reconocen como Operaciones Pasivas, y por ende, las que se refieren al otorgamiento de préstamos o créditos, o que la colocan con el carácter de acreedora, se conocen como Operaciones Activas.

Las Operaciones Activas de crédito bancario, pueden clasificarse en dos grupos:

- a) *Los descuentos y préstamos que se formalizan con la firma o endoso de títulos de crédito.*
- b) *Los préstamos y créditos que se formalizan mediante la suscripción de contratos.*

Las Operaciones Pasivas pueden clasificarse como sigue:

- a) *Depósitos a la vista y de ahorro.*
- b) *Depósitos a Plazo.*
- c) *Préstamos recibidos de particulares.*
- d) *Préstamos o Financiamientos de otros bancos.*
- e) *Emisiones de títulos-valores.*
- f) *Otros depósitos (derivados de servicios bancarios).*

Como el crédito bancario, en su fase activa, implica el manejo, inversión o administración del dinero del público o proveniente de financiamientos, es decir, dinero ajeno, lógico es suponer que para tal efecto se hayan establecido leyes que reglamentan su operación.

La experiencia bancaria ha establecido normas y requisitos de carácter general para la concesión de préstamos y créditos, entre los que pueden citarse los siguientes:

- A. *Solvencia moral y económica del solicitante de crédito.*
- B. *Capacidad de pago.*
- C. *Arraigo en la localidad.*
- D. *Experiencia en el negocio o actividad.*
- E. *Antecedentes de crédito.*
- F. *Conveniencia y Productividad.*
- G. *Garantías.*
- H. *Aspecto legal.*

Estas normas y requisitos serán explicados más ampliamente a continuación.

A. Estudio de la Solvencia Moral y Económica del Solicitante de Crédito:

La solvencia moral y económica del solicitante de crédito desde el punto de vista del banco, es la buena reputación de que goza una persona tanto en el medio en el que se desenvuelve en su vida privada, como en los círculos en que desarrolla sus actividades económicas.

No sólo debe ser aceptable una persona como sujeto de crédito por poseer bienes que en forma material garanticen el crédito solicitado, sino que se debe tener en cuenta que lleve una vida razonablemente ordenada; que se conozca como persona con sentido de responsabilidad y que sea cumplida en sus compromisos.

El funcionario de crédito de un banco, debe recibir un entrenamiento adecuado antes de convertirse en un ejecutivo de crédito, para que con base en las diversas informaciones que se recaben directamente del solicitante, como por referencias de otras personas, pueda formarse un juicio correcto acerca de la solvencia moral y económica del solicitante, que es fundamental para poder decidir si procede o no conceder el crédito.

B. Capacidad de pago:

La capacidad de pago consiste en determinar si el solicitante de crédito estará en condiciones de pagar el préstamo que reciba rigurosamente a su vencimiento, ya sea que se haya pactado el pago en una sola exhibición o mediante amortizaciones periódicas.

El estudio de la capacidad de pago debe efectuarse en función del tipo y monto del crédito que vaya a concederse, pues no se puede aplicar el mismo criterio para un pequeño préstamo personal, que para un préstamo refaccionario industrial. En el primer caso, sólo sería de tomar en cuenta los ingresos regulares del solicitante ya sea que se trate de un empleado o del que tenga un pequeño negocio; en cambio en el segundo, tendría que realizarse un complejo estudio tomando en cuenta la capacidad de producción, aceptación y demanda del artículo producido, ventas probables, costos y gastos regulares y extraordinarios, perspectivas de crecimiento en el mercado actual a nivel nacional o internacional, estabilidad económica y sobre todo contar con una situación financiera sana.

Es necesario aclarar que el hecho de que una persona sea de amplios recursos económicos, no necesariamente le dan capacidad de pago, pues puede darse el caso de que posea predios de mucho valor intrínseco, pero que por diversas causas estos estén improductivos o bien se encuentren gravados por alguna otra institución de crédito, lo que impide su otorgamiento como garantía. Cualquier persona en un caso similar, aun cuando sus propiedades representen valores de consideración puede carecer de capacidad de pago, si no tiene otros aspectos que demuestren lo contrario.

C. Arraigo en la Localidad:

Además de que se haya determinado que un solicitante de crédito reúne las cualidades de buena solvencia moral y económica, se debe tener en cuenta que se trata de una persona que haya radicado un tiempo razonable en la plaza; si es una persona de amplios recursos, que sus inversiones y sus negocios estén ubicados dentro de la zona, pues la experiencia en materia de crédito ha demostrado que cuando no se toman en consideración estos aspectos, se llegan a dar casos de personas que como no tienen nada que los retengan en el lugar, desaparecen de repente dejando así, pendientes sus compromisos con bancos y con cualquier otro tipo de acreedores.

En consecuencia, el ejecutivo de cuenta de un banco debe ser muy precavido y cauteloso en la dictaminación de las solicitudes de crédito presentadas por personas que de cualquier localidad han llegado recientemente a establecer sus negocios o a trabajar en alguna empresa, o cuando se trate de extranjeros.

D. Experiencia en el Negocio o Actividad:

Este es otro aspecto que no debe descuidarse al analizar una solicitud de crédito, pues frecuentemente se dan casos de personas que emprenden negocios o se inician en alguna actividad en forma experimental, y es obvio que mediante el crédito bancario, en donde los recursos son ajenos, no se deben correr riesgos de esta naturaleza.

Sin embargo, existen nuevos negocios manejados por personas competentes o bien que sus expectativas de crecimiento o de rentabilidad son muy amplias, por lo que se debe ser cuidadoso al analizar este aspecto para no dictaminar el estudio del crédito erróneamente.

E. Antecedentes de Crédito:

Si el solicitante ya ha operado con el banco, fácil es conocer la experiencia de crédito del sujeto; si paga puntualmente, si es moroso, o si ha estado alguna vez en cartera vencida. Si es cliente nuevo, deben pedírsele las llamadas referencias comerciales y datos al respecto de algún banco o negocio de los que haya recibido crédito.

F. Conveniencia y Productividad:

Para complementar el estudio de una solicitud de crédito, el ejecutivo de cuenta debe analizar además de todos los factores de que se han hecho mención, que la operación sea conveniente para el banco.

Uno de los puntos que los Bancos tienen presente es ver que el solicitante maneje sus depósitos en cuenta de cheques o de ahorros en la institución y no en otra, o aún cuando los maneje en varias, que cuando menos sus promedios de saldos guarden la proporción mínima que el banco tenga establecida en sus normas de crédito.

La forma, tipo y cuantía de la operación deben ser la adecuada al negocio o actividad del solicitante, pues en algunos casos los solicitantes de crédito sólo pretenden satisfacer ciertas necesidades o especulación, a los que el ejecutivo de crédito no debe acceder, aún cuando se satisfagan los demás requisitos anteriores, pues además del riesgo que implica, desvirtúa los fines del crédito bancario.

Se debe cuidar así mismo, que la productividad de la operación sea razonable, pues si por la naturaleza del crédito requiere un elevado costo administrativo o de vigilancia, se deben pactar las tasas adecuadas para los intereses y comisiones, y el cobro de los gastos que se originen.

G. Garantías:

En el crédito bancario se conocen dos clases de garantías: garantía personal y garantía real.

La garantía personal, como su nombre lo indica, sólo está representada por el propio sujeto de crédito, atendiendo a su solvencia moral y económica y a su capacidad de pago. Puede pluralizarse mediante firmas de avales o de co-obligados en un mismo documento o contrato. La garantía real puede ser prendaria, hipotecaria o fiduciaria.

La prenda la representan bienes muebles o valores transferibles; la hipoteca, bienes inmuebles y, la garantía fiduciaria es una modalidad que puede ser prendaria o hipotecaria, o combinada de ambas, o de la redituabilidad de alguna inversión.

Es conveniente hacer notar que la garantía real en el crédito bancario no es determinante para la concesión de un préstamo; únicamente se debe considerar como un elemento que asegure la recuperación en caso de que el acreditado no pudiere pagar por causas imprevistas o ajenas a su voluntad, ya que primero se debe haber analizado su solvencia moral y económica y su capacidad de pago.

H. Aspecto Legal:

Estando el crédito bancario reglamentado por la Ley Bancaria, por la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito y por otros ordenamientos legales de carácter administrativo, tales como las circulares de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, y del Banco de

México, no pueden dejar de tomarse en cuenta las disposiciones relativas a cada tipo de operación, no tanto porque el no acatarlas represente una violación u omisión, sino porque siempre que se deja de cumplir un requisito o se descuida algún precepto, la operación pierde sus elementos legales que en la mayoría de los casos son indispensables para lograr su cobro, sobre todo cuando hay que hacerlo a través de la vía judicial.

En sí, toda la reglamentación del crédito bancario emitida por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, tiene por objeto, por una parte proteger el dinero ajeno que manejan los bancos asegurando la satisfacción de todos los requisitos que se han mencionado anteriormente para garantizar la recuperación de los créditos otorgados y por otra parte verificar el destino de los mismos y su diversificación adecuada que favorezca preferentemente a aquellos sectores económicos que representen un factor importante para el desarrollo de la economía general del país.

2.2.1. APERTURA DE CRÉDITO.

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.

Tiene como característica el ser un contrato a corto, mediano o largo plazo, por el cual una institución de crédito se obliga a poner una suma de dinero a disposición del solicitante y/o contraer por su cuenta una o varias obligaciones, para que éste haga uso del crédito en la forma, términos y condiciones convenidas.

El propósito por el cual se otorga es el facilitar los medios y forma de satisfacer diversas necesidades y obligaciones dentro de términos y condiciones preestablecidas con el solicitante.

Destino.

La Apertura de Crédito, en función de sus objetivos, puede destinarse a los siguientes rubros de acuerdo a lo estipulado por la Institución de crédito:

- ⇒ Poner fondos a disposición del acreditado para la adquisición de bienes.
- ⇒ Contraer obligaciones por cuenta del acreditado, a través de la aceptación, endoso o aval de títulos de crédito.

Como regla general tenemos que la apertura de crédito debe tener una finalidad lícita, mercantil y de fomento a la actividad del acreditado.

Sujetos de crédito.

Lo pueden ser cualquier persona física o moral, dedicada a la producción de bienes, prestación de servicios o al comercio, que reúna a la satisfacción del banco los siguientes requisitos:

- a) Ampla solvencia moral y económica.
- b) Suficiente capacidad de pago.
- c) Adecuado arraigo en la plaza y/o en su actividad.
- d) Eficiente capacidad administrativa y financiera y que cuente con la adecuada tecnología.
- e) Capacidad legal para contratar y en su caso otorgar garantías.

Evaluación de riesgo.

El banco evaluará el riesgo crediticio en función de:

La viabilidad del propósito del crédito, el monto, plazo y tipo de crédito necesario y de las garantías ofrecidas, pero en base al análisis de los aspectos cualitativos y cuantitativos del solicitante y de su verdadera capacidad de pago.

Disposición.

Por su disposición, la apertura de crédito puede ser:

Simple.- Cuando el crédito se agote por la disposición de los fondos, sin que el acreditado puede volver a disponer del crédito.

En cuenta corriente o revolvente.- Cuando el acreditado pueda volver a disponer de las remesas entregadas en abono del saldo, dentro del plazo y en la forma convenida.

Garantías.

En base a la evaluación del riesgo a cargo del banco, este crédito puede otorgarse a la sola firma del acreditado, o se deben constituir garantías reales y/o personales.

La garantía personal es convenientemente evaluada, debe corresponder a la de un fiador o avalista que sean solventes.

Estas garantías pueden estar representadas por bienes muebles y/o inmuebles fácilmente identificables.

Documentación.

Las aperturas de crédito deben quedar documentadas con:

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

2.2.2. DESCUENTOS.

El descuento es una operación activa de crédito que llevan a cabo las instituciones de crédito y que consiste en adquirir en propiedad letras de cambio o pagarés, de cuyo valor nominal se descuenta una suma equivalente a los intereses que devengarían entre la fecha en que se reciben y la de su vencimiento.

Los pagarés que se reciben en descuento deben reunir los requisitos a que se hace mención en la parte relativa a los préstamos directos, y las letras de cambio, de acuerdo con el propio artículo 26 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, que son los siguientes:

- 1.- La mención de ser letra de cambio, inserta en el texto del documento.
- 2.- La expresión de lugar, día, mes y año en que se suscribe.
- 3.- La orden incondicional al girado de pagar una cantidad de dinero en una fecha determinada.
- 4.- El nombre del girado.
- 5.- Lugar en que deberá hacerse el pago.
- 6.- El nombre de la persona a quien ha de hacerse el pago, y
- 7.- La firma del girador o de la persona que suscriba a su ruego o en su nombre.

A diferencia del pagaré, en la letra de cambio no debe hacerse mención de intereses, pues se tendrían por no escritos, según lo dispuesto por el artículo 7B de la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito. Se infiere que esta disposición se apoya, entre otras cosas, en que el pagaré es una promesa de pago, en donde implica forzosamente la concepción del tiempo; en cambio, la letra representa sólo una orden incondicional de pago, y por lo tanto puede ésta ser o no a plazo, ya que como sabemos se pueden expedir no sólo a cierto tiempo sino a la vista.

La letra de cambio puede ser girada a la orden del mismo girador; puede igualmente, ser girada a cargo del mismo girador, cuando sea pagadera en lugar diverso de aquél en que se emita. En este último caso el girador quedará obligado como aceptante, y si la letra fuera girada a cierto tiempo vista, su presentación sólo tendrá el efecto de fijar la fecha de su vencimiento.

El girador es responsable de la aceptación y del pago de la letra; toda cláusula en contrario se tendrá por no puesta.

Las letras de cambio no pueden expedirse al portador pues dejan de producir efectos como tales, por ello deben reunir los siguientes requisitos:

⇒ El descuento de documentos generalmente se opera con clientes a quienes previamente se les ha fijado y autorizado una Línea de Crédito para este tipo de operaciones.

⇒ Para autorizar una línea de crédito de descuentos, todas las instituciones de crédito tienen establecidas una serie de Normas de Crédito, en las que se fijan los requisitos para el otorgamiento tanto para los descuentos que se comentan como para todas las operaciones de crédito que pueden llevar a cabo.

El descuento es una de las operaciones que debido a que se formaliza mediante la cesión en propiedad de un título de crédito, su otorgamiento no se apoya en garantías reales, es decir, no se afectan en forma específica bienes o valores en prenda, sino que se concede basándose solamente en la confianza que el banco tenga en la persona o empresa a quien se le tome el documento.

Para que el acreditado merezca esa confianza, recordemos que se deben tomar en cuenta las normas y requisitos de carácter general para la concesión de préstamos que son los siguientes:

- Su solvencia moral y económica.
- Su capacidad de pago.
- Su arraigo en la localidad.
- Su experiencia en el negocio o actividad.
- Antecedentes de crédito.
- Su reciprocidad con la institución.
- Las garantías ofrecidas.
- Que los títulos de crédito recibidos en descuento reúnan los requisitos legales.

Si se trata de un descuento que no provenga de una operación de compraventa de mercancías efectivamente realizada o sea el descuento de documentos tomados a particulares; o tomados a una empresa mercantil, pero a cargo de particulares y cuyo origen no sea propiamente de operaciones mercantiles, además de las normas antes mencionadas deberá recordarse que la nueva Ley Bancaria -Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito en su artículo 33 señala, que las operaciones que lleven a cabo con los recursos que captan del público, deberán efectuarse en términos que les permitan mantener condiciones adecuadas de seguridad y liquidez.

Destino del Crédito.

Descuento Mercantil.- Todas las instituciones de crédito, manejan en forma preferente descuentos de letras de cambio provenientes de operaciones de compraventa de mercancías.

Las preferencias sobre este tipo de documentos se debe a que por derivarse de una venta a crédito de mercancías, se les considera auto liquidables, pues se infiere que el comprador, que es quien ha aceptado el pago del documento, podrá a su vez durante la vigencia del mismo, revender las citadas mercancías, y en esta forma contar con los recursos necesarios para liquidarlo a su vencimiento.

Es evidente que estas operaciones favorecen preferentemente al sector comercial de las empresas, ya que mediante este tipo de financiamiento puede darse mayor fluidez a sus disponibilidades y consecuentemente obtener un mejor aprovechamiento de los recursos. El descuento de los documentos por cobrar de un negocio en forma debidamente ponderada, le permiten manejar un mayor volumen de ventas y por lo tanto lograr una mayor rotación de sus inventarios, con el consiguiente incremento en sus ganancias.

Descuento no mercantil.- Existen operaciones de descuento que no consisten en letras provenientes de compraventa de mercancías, pero que también manejan las instituciones de crédito y que son las que se llevan a cabo con particulares. No es aconsejable este tipo de descuento, ya que generalmente el aceptante ha suscrito las letras para pago de un pasivo o para el pago de un objeto para su uso o consumo, y lógico es suponer que de situaciones semejantes no se pueden derivar recursos para el pago del documento aludido, sino que tiene que ser de otras fuentes cuya seguridad de liquidez es incierta.

Los descuentos de letras derivadas de ventas en abonos tampoco se consideran como descuentos mercantiles, pues aunque provengan de una operación de compraventa y el que las presente al banco como "cedente" sea una empresa mercantil, el comprador que es quien acepta el documento no es un comerciante, sino precisamente un particular que para el pago de las letras que ha suscrito se encuentra en el mismo caso mencionado en el párrafo anterior.

Sin embargo, en algunos casos estos documentos se aceptan dentro de líneas de crédito otorgadas a empresas que hayan cubierto los requisitos y normas de crédito que se hacen necesarias para los préstamos de tipo quirografario.

Protesto de Descuentos.

A diferencia de los préstamos quirografarios, en los descuentos se debe tener cuidado de protestar los documentos por falta de pago, sobre todo en el caso de que las segundas firmas sean desconocidas, pues si no es protestado y no se procede judicialmente dentro de los tres meses siguientes, el banco pierde la acción cambiaria en vía de regreso contra el cedente, quedando sólo el recurso de encaminar las gestiones de cobro hacia el aceptante, de cuya solvencia moral y económica no se tienen antecedentes.

2.2.3. PRÉSTAMOS QUIROGRAFARIOS.

PRÉSTAMOS CON COLATERAL.

Concepto General.

Estas operaciones, conocidas tradicionalmente como Préstamos Directos, pueden considerarse como clásicas dentro de la fase activa del crédito bancario, ya que para su otorgamiento se toman en cuenta principalmente las cualidades personales del sujeto de crédito en cuanto a su solvencia moral y económica.

En algunos casos, se exige una segunda firma que reúna tales cualidades, cuando el solicitante no satisface plenamente las exigencias del banco en este aspecto.

Los préstamos con colateral en particular, son en esencia el mismo tipo de crédito quirografario o directo, pero que se opera con una garantía adicional de documentos colaterales, o sea por ejemplo: las letras o pagarés provenientes de compra venta de mercancías o de efectos comerciales.

Los pagarés mediante los cuales deben quedar documentados los préstamos quirografarios, o en su caso los de colateral, deben reunir los requisitos que señala el artículo 170 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito y que son los siguientes:

- a) La mención de ser pagaré inserta en el texto del documento.
- b) La promesa incondicional de pagar una suma determinada de dinero.
- c) El nombre de la persona a quien ha de hacerse el pago.
- d) La época y el lugar de pago.
- e) La fecha y el lugar en que se suscribe el documento.
- f) La firma del suscriptor o de la persona que firme a su ruego o en su nombre.

Además de los requisitos antes mencionados, es usual incorporar en los pagarés el importe de los intereses que devengarán hasta su vencimiento, así como la tasa que se aplicará de intereses penales o moratorios, en su caso de que no se cubra oportunamente.

Requisitos para su otorgamiento.

Tanto en los préstamos quirografarios como en los préstamos con colateral, se deben tener presentes las normas y requisitos de carácter general, anteriormente mencionados en el anterior apartado de descuentos.

Con todos los informes, documentos y elementos de que se ha hecho mención, se debe formar un expediente del cliente, para dejarlo como antecedente de la operación concertada, así como de otras que en el futuro llegare a solicitar.

Plazo del Crédito y Renovaciones.

La ley Bancaria establece que este tipo de operaciones, que los bancos de depósito y las instituciones o departamentos de ahorro podrán otorgarlas hasta por un plazo máximo de 180 días. Los bancos de capitalización podrán operarlas a plazo superior a 60 días y no mayor de 180 días. Para las sociedades financieras no establece ninguna reglamentación sobre el particular, pero en el catálogo de cuentas vigente se admite la posibilidad de celebrarlas hasta 10 años.

Se entiende como renovada una operación según la propia Ley Bancaria, cuando a su vencimiento se prorrogue o cuando se liquide con el producto de otra en la que sea parte el mismo deudor, aunque se haga aparecer la liquidación en efectivo y se amortice parcialmente la deuda.

No se considera renovado un crédito directo o quirografario, siempre que su monto adicionado al resto del pasivo exigible del deudor, no sea mayor del 50% de su activo circulante.

Se entenderá por activo circulante, sus existencias en caja, bancos, mercancías y saldos en cuentas por cobrar que provengan de ventas a no más de 180 días, deduciendo del pasivo el importe de los documentos y préstamos prendarios, y del activo su correspondiente partida. Para comprobar lo antes citado, los bancos deberán exigir el último balance del deudor, a la fecha en que el solicitante haga la renovación.

Destino del Crédito.

Para cualquier banco es difícil comprobar el destino que el acreditado le da a un préstamo quirografario o con colateral, ya que no hay medios prácticos para ejercer un control efectivo sobre los mismos, ni sería costeable, sin embargo, el funcionario de crédito que tenga a su cargo estas operaciones, debe ser una persona experimentada para que pueda darse cuenta cuándo el solicitante pretende sorprenderlo, indicándole que el dinero lo necesita para determinado objeto y lo destina a otro.

Dentro de las limitaciones de control antes mencionadas, debe procurarse que este tipo de operaciones se destinen a resolver problemas transitorios de caja para la empresa o particular del solicitante, pero en ningún caso o salvo raras excepciones y por conveniencia del banco en cuestión, debe permitirse que se otorguen para pago de pasivo que tenga el deudor con otras instituciones, ni tampoco para inversiones de carácter fijo o permanente, pues en estas condiciones, además de desvirtuar su naturaleza, seguramente no se obtendrá su recuperación al vencimiento.

2.2.4. LOS CRÉDITOS SIMPLES O EN CUENTA CORRIENTE.

Concepto General.

Las operaciones de créditos simples o de créditos en cuenta corriente, recaen dentro del campo de la operación del crédito concesionado, es decir, que se llevan a cabo cuando se hace necesario introducir condiciones especiales en el crédito, que mediante el simple préstamo directo o el descuento serían inoperantes, ya que la configuración de estas últimas depende del título de crédito que las representa, y el crédito condicionado necesariamente requiere de la existencia de un contrato.

En sí no hay una tipificación que dé una idea exacta de lo que es un crédito simple, ya que ni la Ley Bancaria ni la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito lo especifican. En éste último ordenamiento, en la sección primera del capítulo IV, al hablar de aperturas de crédito se menciona conjuntamente el crédito en cuenta corriente, pero se observa que todas las disposiciones relativas no son ni siquiera exclusivas o determinantes de estas dos clases de operaciones, pues de su contenido se desprende que son aplicables también al préstamo de habilitación o avío y al refaccionario, que como créditos condicionados también se manejan dentro del campo de las aperturas de crédito.

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores, en las reglas de agrupación de balance, de su catálogo de cuentas, mantuvo durante muchos años clasificados dentro del renglón de Apertura de Crédito, tanto los créditos simples o en cuenta corriente, como a los de avío y refaccionarios, lo cual confirma el criterio de que antes se ha hecho mención, o sea que no se ha establecido una distinción idónea de lo que es o en qué consiste el crédito simple. La Ley de Títulos y Operaciones de Crédito, en la sección segunda del capítulo IV ya citado, establece algunas normas y reglas a que debe sujetarse la cuenta corriente.

Para su otorgamiento, además de establecer en el contrato las condiciones que la peculiaridad de la operación requiera, se deben tener presentes las disposiciones que sean aplicables de la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito (arts. 291 y 310) y en cuanto a la Ley Bancaria, los requisitos deben asimilarse a los del crédito quirografario, cuando no existan garantías reales.

Es recomendable que para el otorgamiento de estos créditos, exista o no garantía real, se exijan los mismos requisitos que para el préstamo directo o para la concesión de una línea de descuento, en cuanto a la solvencia moral y económica del deudor, así como respecto a su capacidad de pago y conveniencia para la institución.

El artículo 52 de la Ley Bancaria indica que cuando así se establezca en el contrato respectivo, el estado de cuenta en que conste el movimiento de una apertura de crédito,

hará fe salvo prueba en contrario en un juicio para la fijación del saldo resultante a cargo del acreditado.

El contrato o la póliza en que se hagan constar los créditos que otorguen las instituciones, junto con la certificación del contador, serán título ejecutivo sin necesidad de reconocimiento de firma ni de otro requisito previo alguno.

2.2.5. PRÉSTAMOS PRENDARIOS.

El préstamo prendario es un crédito por el cual se facilita una cantidad de dinero, equivalente a un determinado porcentaje del valor comercial de los bienes que se ofrecen en prenda.

Es también llamado pignoraticio y es el crédito que para su otorgamiento se exige una garantía real no inmueble, garantía prendaria de mercancías de amplio mercado y fácil realización.

Se documenta mediante un pagaré que debe reunir los mismos requisitos de que se hizo mención en la parte relativa a los préstamos quirografarios, pero en el cual además debe quedar descrita la garantía.

En algunos casos también es usual que se documenten mediante contratos convencionales cuando existan circunstancias especiales que lo ameriten.

En tipo de préstamos, aún cuando la garantía de la operación se apoya fundamentalmente en la prenda, no se debe dejar de tomar en cuenta la capacidad de pago del acreditado, ya sea que ésta dependa de la venta de los valores o mercancías pignorados, o de otros factores ajenos, pues hay que tener presente que casi en ningún caso le resulta conveniente a ningún banco adjudicarse la prenda para recuperar el adeudo, por las dificultades que generalmente traen consigo este tipo de actividades.

La Ley Bancaria en el capítulo relativo a las sociedades financieras, establece que estos préstamos no deberán exceder del 70% del valor de la garantía, a menos que se trate de préstamos para la adquisición de bienes de consumo duradero o de créditos pignoraticios sobre granos y otros productos agrícolas, cuyo consumo o exportación se califique de interés público. En estos casos se ajustarán a las condiciones que fije el Banco de México.

Dentro de las reglas sobre las diversas operaciones que podrán realizar los bancos, la citada Ley Bancaria menciona que la prenda sobre bienes y valores se constituirá en la forma prevenida por la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, bastando que se consigne en el documento de crédito respectivo con expresión de los datos necesarios para identificar los bienes dados en garantía.

Esta ley agrega que en todo caso de anticipo sobre títulos o valores, de prenda sobre ellos o sobre sus frutos y mercancías, los bancos podrán efectuar la venta de los títulos, bienes o mercancías, en los casos que proceda, de conformidad con la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, por medio de corredor o de dos comerciantes de la localidad, conservando en su poder la parte de precio que cubra las responsabilidades del deudor, que podrán aplicar en compensación de su crédito y guardando, a disposición de aquél, el sobrante que pueda existir.

Se exceptúa de lo dispuesto en el primer párrafo relativo a las reglas, la prenda que se otorgue con motivo de préstamos concedidos por las instituciones de crédito para la adquisición de bienes de consumo duradero, la cual podrá constituirse entregando al acreedor la factura que acredite la propiedad sobre la cosa comprada, haciendo de ella la anotación respectiva. El bien quedará en poder del deudor con el carácter de depositario, que no podrá revocársele en tanto esté cumpliendo con los términos del contrato de préstamo.

Cuando las instituciones de crédito reciban en prenda créditos en libros, bastará que se haga constar así, en los términos del párrafo anterior, en el contrato correspondiente; que los créditos dados en prenda se hayan especificado en las notas o relaciones respectivas, y que esas relaciones hayan sido transcritas por la institución acreedora en un libro especial de asientos el día de la inscripción, a partir de la cual la prenda se entenderá constituida.

El deudor se considerará como mandatario del acreedor para el cobro de los créditos, y tendrá las obligaciones y responsabilidades civiles y penales que al mandatario correspondan. La institución acreedora tendrá derecho ilimitado de investigación sobre los libros y correspondencia del deudor, en cuanto se refiere a las operaciones relacionadas con los créditos dados en prenda.

Constitución de la prenda.

Siguiendo las normas establecidas por la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, la prenda se constituye como se indica a continuación:

- a) Por la entrega al acreedor de los bienes o títulos de crédito, si éstos son al portador.
- b) Por el endoso de los títulos de crédito a favor del acreedor si se trata de títulos nominativos.
- c) Por el depósito de los bienes o títulos, si son al portador, en poder de un tercero que las partes hayan designado, a disposición del banco.
- d) Por el depósito de los bienes bajo control directo del banco, en locales cuyas llaves queden en poder de éste, aun cuando tales locales sean propiedad o se encuentren dentro del establecimiento del acreditado.

Independientemente de las bases anteriores, se deberá tener cuidado de no aceptar como prenda de mercancías o productos agrícolas que tengan algún gravamen como

consecuencia de algún préstamo de habilitación o avío, o refaccionario concedidos anteriormente.

En el caso del ejemplo anterior, el préstamo prendario puede servir para pagar el avío o la refacción, liberando la prenda del gravamen de tales créditos. Esta operación debe efectuarse sólo como una medida proteccionista, para que el acreditado, sea este agricultor, ganadero o industrial, no venda sus productos en condiciones desfavorables de mercado para liquidar un adeudo, pero siempre y cuando éstas sean transitorias y se estime que pueden mejorar dentro del plazo del nuevo crédito.

Estimación del Valor de la Prenda.

Con el fin de cubrir en lo posible las fluctuaciones que puedan sufrir las mercancías o valores que se reciban en prenda y que pueda verse afectada la proporción que debe guardar con respecto al crédito, es conveniente tomar en cuenta por lo menos las siguientes normas para estimar su valor:

- a) Los créditos y documentos mercantiles pendientes de vencimiento, a su valor nominal.
- b) Los bonos, cédulas, obligaciones y otros títulos o valores de renta fija análogos, se estimarán a su valor nominal siempre y cuando se encuentren al corriente en el pago de sus intereses y amortización, los beneficios futuros de títulos, si se redimen dentro de la vigencia del crédito, deberá pactarse que sirvan para amortizarlo aun cuando sólo sea parcialmente.
- c) Cuando no estén al corriente en el pago de sus intereses y amortización, los valores mencionados en el párrafo anterior, se estimarán al precio de bolsa o de mercado, no siendo recomendable aceptarlos si se trata de valores que estén siendo objeto de especulaciones bursátiles.
- d) Las acciones se estimarán a su valor de mercado, si carecen de cotización bursátil, se estimarán a su valor nominal si se han venido abonando dividendos, o en su defecto por estimación directa del activo de la sociedad emisora.

2.2.6. CRÉDITOS PERSONALES AL CONSUMO.

Generalidades.

En este rubro han quedado comprendidas las siguientes operaciones, de acuerdo con el catalogo de cuentas que puso en vigor la anterior Comisión Nacional Bancaria y de Seguros y Fianzas a partir de enero de 1980 y que continúa vigente hasta la fecha:

- 1- Adquisición de Bienes de Consumo Duradero.
- 2.- Tarjetas de Crédito.

El crédito al consumo es orientado por las instituciones de crédito hacia un segmento de personas que por su posición, patrimonio, actividad, ingresos, que puedan ahora o en lo futuro reportarles otra clase de negocio ya sea personal o de las empresas con quienes mantienen relaciones directas o indirectas.

Dicho segmento está representado básicamente por profesionistas, inversionistas, propietarios o directivos, funcionarios o empleados de empresas industriales, comerciales o de servicio agricultores o ganaderos.

Sólo se otorgarán a personas físicas con arraigo en su actividad y domicilio, de reconocida solvencia moral y que cuenten con ingresos fijos estables y suficientes para poder cubrir oportunamente sus amortizaciones convenidas.

En el caso de empresas que contraten o avalen créditos para uso de sus funcionarios, el banco evaluará la situación financiera de la empresa y su reputación mercantil.

Descripción.

Los créditos al consumo son el medio más adecuado para que las personas puedan llevar a cabo diversos proyectos o puedan cubrir algunas necesidades, en función de su capacidad de pago y a plazos convenientes.

En realidad estos créditos son apertura de crédito simples y revolventes, documentadas en una solicitud-contrato, y que ponen a disposición del titular fondos para la realización de diversas operaciones de consumo.

Como el principal propósito de estos créditos es satisfacer deseos y necesidades de las personas físicas, se debe cuidar que reúnan las siguientes características:

- ⇒ Que cuenten con amplia y reconocida solvencia moral y demuestren satisfactorios antecedentes crediticios.
- ⇒ Que su edad esté comprendida entre los 21 y los 60 años de edad y que tengan capacidad legal para obligarse.
- ⇒ Que cuenten con suficiente capacidad de pago para cubrir oportunamente las amortizaciones o pagos convenidos en los créditos.
- ⇒ Que puedan demostrar arraigo mínimo de 3 años en su domicilio y en su actividad.

Las empresas que contraten créditos a favor de sus funcionarios y empleados, deben contar con amplia solvencia mercantil y financiera.

Para solicitar un crédito de éste tipo se debe tener una entrevista entre la persona física y el ejecutivo de cuenta, debido al riesgo que implica su concesión ya que a diferencia del préstamo bancario comercial, éstos se fincan primordialmente en la solvencia moral del solicitante.

En el caso de empresas, el Banco hará saber a los representantes legales, las características y condiciones de los créditos que van a contratar o avalar a favor de sus funcionarios o empleados y la responsabilidad de la empresa, en el uso y oportuno pago de los mismos.

1.- Adquisición de Bienes de Consumo Duradero.

Por su denominación, es de suponer que en este renglón se registrarán los créditos que se solicitan para la adquisición de artículos tales como lavadoras, refrigeradores, estufas, televisores, muebles domésticos, etc., y en los cuales el acreditado endosa en garantía las facturas respectivas y las entrega al banco, quien las conserva durante la vigencia de la operación.

Para el otorgamiento de estos créditos se deben exigir los mismos requisitos que para los préstamos de tipo quirografario. Generalmente se documentan mediante pagarés con vencimientos mensuales sucesivos y los intereses se descuentan anticipadamente.

2. Tarjeta de Crédito.

La necesidad que tienen las personas físicas de adquirir bienes o servicios de consumo por cuenta propia o por cuenta de la empresa a la que prestan sus servicios, puede satisfacerse a través de este crédito.

Es un crédito contractual de apertura de crédito en cuenta corriente. En donde el tarjetahabiente podrá disponer del crédito abierto con la presentación de un plástico y mediante la suscripción de pagarés a la orden del Banco con quien efectuó el contrato, para pagar el importe de los bienes o servicios adquiridos en los negocios afiliados a dicho Banco.

Y dependiendo del Banco, el cliente podrá efectuar disposiciones en efectivo a través de los cajeros automáticos o bien directamente en sucursales pertenecientes al mismo.

El propósito principal de las tarjetas de crédito, es sustituir el dinero como medio de pago en la adquisiciones de estos satisfactores, respetándose el límite de crédito autorizado o bien dentro de los fondos disponibles, mismos que atienden a la capacidad de pago del cliente previamente analizada.

Para efectos de atender mejor a su clientela, los bancos han definido diferentes productos en lo referente a tarjetas dependiendo del status socioeconómico del cliente, en donde los servicios que ofrecen llegan a cubrir las necesidades específicas de los clientes.

Por ello existen tarjetas de crédito de diferentes tipos, pudiendo ser *internacionales* que comparten servicios con bancos extranjeros a través de acuerdo entre ellos, o bien, también existen las *tarjetas de afinidad* las cuales son destinadas a un grupo de personas en donde el Banco emisor es quien reintegra una parte de la facturación para ser usada por el grupo con fines de investigación y capacitación. Y por último tenemos las *tarjetas de Bancos asociados*, las cuales son expedidas por varios bancos asociados en favor de personas físicas, cuya operación es encomendada por un Banco.

Como ya fue comentado en el capítulo I, hoy en día en nuestro país, podemos observar un incremento en la búsqueda de nuevos satisfactores en la mayoría de la gente, lo cual se mezcla con la falta de liquidez por la que está atravesando nuestro país, para hacer de esta forma de crédito o financiamiento, el más solicitado entre la población mexicana, que aunado a las altas tasas de interés que ofrecen las diversas instituciones de crédito (hasta del 100% durante el año de 1995) lo convierten en un servicio financiero muy costoso que ha estado ahogando y mermando a las frágiles economías de las personas físicas cuyos ingresos no han sido equitativos con los incrementos de los bienes y servicios de 1ª y 2ª necesidad. Y como consecuencia, el incremento de la cartera vencida

en las instituciones de crédito en lo referente a este rubro ha sido de gran magnitud, y cuyos montos irrecuperables han afectado considerablemente sus utilidades en los últimos años.

Sin embargo, es un servicio de gran aceptación en el resto del mundo, ya que es una buena forma de financiamiento si es correctamente usado y si nunca se pierde la capacidad de pago individual.

2.3.1. EL CRÉDITO DE HABILITACIÓN O AVÍO.

Concepto general.

El Préstamo de Habilitación o Avío es una operación como el crédito simple o en cuenta corriente, los cuales corresponden a las que se manejan como aperturas de crédito, y que por su carácter de créditos condicionados, se operan invariablemente mediante la celebración de un contrato.

Sin embargo, a diferencia del crédito simple o en cuenta corriente, los de habilitación o avío tienen definido específicamente el destino que debe darse al importe del préstamo, así como la forma en que deben quedar garantizados.

La Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito en su artículo 321, establece que "en virtud del contrato de crédito de habilitación o avío, el acreditado queda obligado a invertir el importe del préstamo precisamente en la adquisición de las materias primas y materiales en el pago de jornales, salarios y gastos directos de explotación indispensables para los fines de la empresa". En el artículo 322 de la misma Ley agrega que dichos créditos quedarán garantizados con la materias primas y materiales adquiridos, y con los frutos y productos o artefactos que se obtengan con el crédito, aunque éstos sean futuros o pendientes, y en lo referente a las cosechas en donde la garantía es la cosecha misma.

En éstos créditos es específico el destino del importe del crédito, deben manejarse bajo una estricta vigilancia por parte de la institución acreedora o sea con el carácter de crédito supervisado.

En el artículo 327 de la L.G.T.O.C., establece que quienes otorguen créditos de Habilitación o Avío, deberán cuidar de que su importe se invierta precisamente en los objetos determinados en el contrato, si se comprobara que se le dio otra inversión a sabiendas del acreedor o por su negligencia, éste perderá el privilegio a que se refieren los artículos 322 y 324, o sea la acción legal directa sobre las garantías específicas.

Por ello, el manejo de estos créditos supervisados implica un costo administrativo o de control muy superior a cualquier otro tipo de préstamo, pero en todas las instituciones de crédito es obligatorio invertir una importante proporción de su pasivo en esta clase de operaciones, a excepción de los bancos hipotecarios.

Estos créditos sólo deben otorgarse a personas físicas, agrupaciones o sociedades cuya actividad se encuentre comprendida dentro de los sectores económicos relacionados directamente con la producción, con exclusión de cualesquiera otros.

Los mencionados sectores económico-productivos para cuyo fomento deben destinarse los préstamos de que se trata, son: la Industria, la Agricultura y la Ganadería. No es concebible este tipo de préstamos par favorecer a empresas típicamente comerciales, o para particulares o profesionistas, para los cuales existen el otro tipo de créditos a los que se hizo mención en los rubros precedentes.

Plazo.

En la antigua Ley Bancaria (Ley General de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares), se permitía a los bancos de depósito otorgar Préstamos de Habilitación o Avío reembolsables a plazo que no excediera de un año, o a plazo superior a un año sin que excediera de dos, así como refaccionarios a plazo no mayor de quince años.

A través de sus departamentos de ahorro, las instituciones que contaban con esta rama bancaria, podrían otorgar estos préstamos a plazo máximo de tres años.

Las sociedades financieras podían a su vez conceder créditos de avío o plazo no mayor de tres años.

En la nueva Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito, no se establecen plazos específicos para ningún tipo de crédito, pero se hace énfasis en que los plazos deben estar acordes a la viabilidad de los proyectos, para lo cual debe tomarse muy en cuenta la capacidad de pago de las empresas productoras de acuerdo a la naturaleza específica de las operaciones.

Requisitos para su otorgamiento.

Pueden ser muy variables las normas que establezca cada institución, tanto para el otorgamiento de Préstamos de Habilitación o Avío, por la gran diversidad de actividades que pueden fomentarse con dichos créditos, y aún tratándose de las mismas, pueden variar sus características según la región en que se opere.

Sin embargo, como regla general y como requisitos mínimos, debe formarse un expediente que contenga por lo menos lo siguiente:

a) Solicitud.- En este documento el solicitante debe hacer constar el importe del crédito que desea obtener; en qué se va a invertir, el plazo y forma en que puede pagarlo; que

garantías ofrece; el giro de su negocio, y cualquier otro dato que considere importante. Es frecuente que con la solicitud, se acompañe un balance o estado de situación financiera de la empresa, de fecha reciente.

b) Reporte de investigación.- Con base en la solicitud, el banco debe investigar al solicitante para determinar la autenticidad de los datos manifestados por éste; comprobación de que los bienes inmuebles están registrados a su nombre y verificación de los gravámenes; antecedentes de crédito con otras instituciones, si los tiene; referencias comerciales dentro del giro de su negocio y todos aquellos datos y elementos de juicio que puedan servir para determinar su solvencia moral y económica, la marcha de su negocio y su arraigo y experiencia en el mismo.

c) Dictamen de crédito.- El dictamen de crédito es un estudio tendiente a evaluar si es factible o no conceder el crédito solicitado, para que en su caso, se continúen los trámites siguientes, o definitivamente se suspendan por considerarse inoperantes.

Se siguen muy diversos procedimientos en las instituciones, pues como antes se indicó, depende mucho de la actividad que va a financiar y de las peculiaridades del negocio; pero fundamentalmente, el estudio o evaluación consiste en determinar la capacidad de pago del solicitante, tomando en cuenta tanto sus propios recursos como el incremento que tendrán al recibir el préstamo; la forma en que aumentará la capacidad de producción del negocio y la programación del mercadeo de sus productos. Así mismo, deberán considerar sus costos probables de operación y estimar los remanentes de que podrá disponer para su subsistencia y para la amortización del principal, intereses, comisiones y gastos del crédito solicitado.

Si como resultado del estudio anterior, se determina que el solicitante estará en condiciones de cubrir el adeudo en la forma que se hubiese programado -ya sea en un sólo pago o mediante varias amortizaciones- se formula un dictamen, que generalmente se somete a la aprobación de un Comité de Crédito, o a la de un funcionario de crédito facultado para autorizar que se continúen los trámites para la concesión del préstamo.

d) Escrituras, títulos de propiedad, certificados de derechos agrarios, o cualquier otro documento semejante que acredite la propiedad o la legítima tenencia de las tierras, o de los bienes inmuebles ofrecidos en garantía.

e) Certificación de fierro quemador (Aplicable sólo en créditos ganaderos). Confirmación del registro de fierro quemador que acredita la posesión de cabezas de ganado que posee el solicitante.

f) Certificado de libertad de gravamen.- Este documento debe solicitarse en la fecha más próxima a la firma del contrato, pues es posible que mientras dure el trámite de la operación, algún otro acreedor inscriba un gravamen en el Registro Público antes de que se registre el de la operación que el banco esté concertando.

g) Dictamen legal.- En las instituciones que celebran este tipo de operaciones, es indispensable tener un departamento jurídico que pueda dictaminar sobre la autenticidad de los documentos que presenta el solicitante y determinar si no existe en los mismos algún inconveniente de carácter legal, así como para asesorar a los funcionarios de crédito sobre los problemas de tipo jurídico que frecuentemente se presentan en la contratación de estos créditos.

Contratación.

Teniendo ya formado el expediente del interesado con su solicitud, reporte de investigación; dictamen de crédito; títulos de propiedad y certificados de libertad de gravamen; dictamen legal; balances, facturas, etc., y contando desde luego con la aprobación respectiva, se puede proceder a formular el contrato, que podrá ser en escritura pública o en contrato privado, según convenga a las partes, cualquiera que sea su monto.

El contrato independientemente de las cláusulas que contenga en las que se fijen las diversas condiciones de acuerdo con las necesidades y naturaleza de la operación, deberá contener por lo menos los siguientes datos:

- ⇒ Nombre del Banco y sus representantes que lo autorizan.
- ⇒ Nombre, personalidad y nacionalidad del o de los acreditados.
- ⇒ Relación de garantías específicas y adicionales, ubicación y linderos de los predios o inmuebles que se encuentren dentro de las garantías, con mención de los certificados de libertad de gravamen y su fecha.
- ⇒ Relación de facturas de las garantías y fechas de expedición.
- ⇒ Importe del préstamo.
- ⇒ Tasa de interés, comisiones y gastos.
- ⇒ Forma o calendario de ministraciones.
- ⇒ Descripción de la inversión específica del importe del crédito.
- ⇒ Calendario de amortización o forma de pago.
- ⇒ Plazo de vencimiento.
- ⇒ Lugar y fecha de firma del contrato.

Debe además de hacerse la mención de la obligación por parte del acreditado de tomar seguros agrícolas o ganaderos -cuando el caso lo requiera- o contra incendio en el caso de negociaciones industriales.

Una vez formalizado el contrato en la forma indicada, y firmado ante dos testigos, se procede a su inscripción en el Registro Público de la Propiedad que corresponda a la localidad, y a la ratificación de firmas ante notario, o ante el mismo Registrador, para autenticar las firmas de los acreditados.

Independientemente de los vencimientos que consten en los contratos, es usual que los acreditados suscriban pagarés por cada una de las ministraciones recibidas o de acuerdo con el calendario de amortizaciones pactado; al respecto, es conveniente hacer notar que el vencimiento de los pagarés en ningún caso deberá de ser superior al que aparezca en el contrato.

A continuación se hablará de los casos más frecuentes de este tipo de crédito:

Préstamos de Habilitación o Avío a la Industria.

Las empresas industriales como es de suponer no sólo tienen el problema de distribución y venta de sus productos, si no de su fabricación o transformación.

Existen empresas industriales que aún cuando ya cuenten con instalaciones adecuadas y con todos los elementos técnicos para la elaboración de sus productos, pueden en un momento dado de carecer de recursos suficientes para materias primas o materiales, o para cubrir algunos de sus gastos directos de fabricación.

Puede afirmarse que el avío industrial debe destinarse a cubrir todos aquellos elementos que se encuentren comprendidos dentro del Costo Primo de fabricación.

Préstamos de Habilitación o Avío a la Agricultura.

Es una de las operaciones que se llevan a cabo con más frecuencia en el interior de la República, que es donde predominan las zonas agrícolas, y se aplica preferentemente para financiar cultivos cíclicos, o sea aquellos cuyo proceso desde la preparación de tierras para la siembra, hasta la recolección de la cosecha generalmente no exceda de un año.

El importe del crédito debe aplicarse preferentemente a la compra de semillas, fertilizantes, insecticidas para plagas, fungicidas y toda clase de productos químicos para proteger la planta o para mejorar su desarrollo, para la compra de refacciones y

reparaciones de maquinaria agrícola, pago de maquilas para la preparación de tierras de cultivo o para trillas o recolección de cosechas; pago de agua cuando se trate de riego rodado; jornales de siembra, limpia, deshierbe, fumigaciones terrestres o aéreas; pago del seguro agrícola y todos aquellos elementos y labores relativos a un cultivo determinado.

La banca privada generalmente opera con agricultores de los que se conocen como pequeños propietarios y muy ocasionalmente con ejidatarios. El avío agrícola, puede afirmarse que actualmente lo manejan en su mayor parte doce bancos regionales que constituyen el sistema encabezado por el Banco Nacional de Crédito Rural, S.A., integrado por la fusión de los anteriores Banco Nacional de Crédito Ejidal, cuya finalidad primordial era el financiamiento al campesino del sector ejidal, del Banco Nacional del Crédito Agrícola que venía operando preferentemente con el agricultor considerando como pequeño propietario y del Banco Nacional Agropecuario que venía operando indistintamente con ejidatarios y pequeños propietarios, pero además del otorgamiento del crédito venía proporcionando al campesino el servicio adicional de asistencia técnica.

Planes de Operación.

El avío Agrícola está considerado como uno de los tipos de crédito supervisado, y por lo tanto no es conveniente operarlo en casos aislados, pues su costo administrativo resultaría muy elevado, y si se maneja sin supervisión, el riesgo se multiplica.

Generalmente se opera el avío agrícola en regiones en donde se trabajan determinados cultivos por grupos o sociedades de agricultores, o donde todos los campesinos se dedican a cultivos más o menos homogéneos.

Por ello en consecuencia, las instituciones que operan este tipo de créditos, regularmente formulan sus planes de operación, que consiste en hacer diversos estudios para determinar que cultivos o líneas es conveniente financiar en los ciclos agrícolas que se pueden abarcar durante un ejercicio; presupuestar las cuotas por hectárea de cada línea; las cuotas por labores o avances de trabajo; cuotas del seguro agrícola y de maquilas y, como resultado de lo anterior, formular un presupuesto financiero para estimar las necesidades de efectivo que se van a precisar durante el ejercicio de los créditos, congruentes al calendario de ministraciones.

Préstamos de Habilitación o Avío a la Ganadería.

Esta operación consiste en un crédito que se concede fundamentalmente para la engorda de ganado, con exclusión de cualquier otro propósito. El importe del crédito puede destinarse a la compra de ganado para su engorda, así como para la adquisición de

forrajes, cultivo de pastos en praderas artificiales, medicinas, vacunas, jornales de pastoreo y todos aquellos gastos que impliquen un costo directo o accesorio para el objeto de la engorda del ganado.

El plazo generalmente se pacta a dos años, que es el tiempo estimado entre la adquisición del ganado, su engorda, y la preparación para su venta.

El ganadero tradicional tiene sus actividades muy diversificadas, o sea que regularmente no sólo se dedica a la engorda de ganado, sino simultáneamente a la cría, y en ocasiones en parte también a la agricultura, resultando que sus necesidades de crédito, recaen dentro del campo de los refaccionarios o de los dos tipos de crédito.

Para el otorgamiento de un crédito de esta clase, se debe comprobar que el solicitante cuente con los terrenos adecuados para la engorda del ganado, principalmente en cuanto a la extensión de las praderas en relación con el número de cabezas sujetos al agostadero, que es muy variable de una región a otra, que cuenten con suficiente agua; cercas, baños garrapaticidas, y todas aquellas instalaciones necesarias para su control y cuidado.

La garantía, además de constituirla en forma prendaria el ganado adquirido con el importe del crédito, debe estar representado por lo menos por los terrenos de agostadero sus instalaciones y accesorios.

La vigilancia y supervisión de estas operaciones debe efectuarse por personas experimentadas en el ramo, para que pueda controlarse desde la adquisición del ganado hasta su venta para el sacrificio, para poder comprobar la marca de fierro, estado de salud, peso, edad, raza, etc., para poder superar dentro de lo posible los riesgos que implica esta clase de créditos.

2.3.2. EL CRÉDITO REFACCIONARIO

Concepto General

El Crédito Refaccionario es una operación similar al crédito simple o en cuenta corriente correspondiente a las operaciones que se manejan como aperturas de crédito, y que por su carácter de créditos condicionados, se operan invariablemente mediante la celebración de un contrato.

Sin embargo, a diferencia del crédito simple o en cuenta corriente, los refaccionarios tienen definido específicamente el destino que debe darse al importe del préstamo, así como la forma en que deben quedar garantizados.

El artículo 323 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, expone que el acreditado queda obligado de invertir el importe del crédito precisamente en la adquisición de aperos, instrumentos, útiles de labranza, abonos, ganado, o animales de cría; en la realización de plantaciones o cultivos cíclicos o permanentes; en la apertura de tierras para el cultivo; en la compra o instalación de maquinarias y en la construcción o realización de obras materiales necesarias para el fomento de la empresa del acreditado.

También podrá pactarse en el contrato de crédito refaccionario que parte del importe del crédito se destine a cubrir las responsabilidades fiscales que pesen sobre la empresa del acreditado o sobre los bienes que éste use, al tiempo de celebrarse el contrato, y que parte así mismo de ese importe se aplique a pagar los adeudos en que hubiere incurrido el acreditado por gastos de explotación o por la compra de los bienes muebles o de la ejecución de las obras que antes se mencionan, siempre que los actos u operaciones de que procedan tales adeudos hayan tenido lugar dentro del año anterior a la fecha del contrato.

En el artículo 324 de la L.G.T.O.C., se menciona que los créditos refaccionarios quedarán garantizados simultánea o separadamente con las fincas, construcciones, edificios, maquinarias, aperos, instrumentos, muebles y útiles y con los frutos y productos, futuros pendientes o ya obtenidos, de la empresa a cuyo fomento haya sido destinado el préstamo.

En estos créditos al igual que los habilitación o avío es específico el destino del importe de los mismos, deben manejarse bajo una estricta vigilancia por parte de la institución acreedora o sea con el carácter de crédito supervisado.

El artículo 327 de la L.G.T.O.C., establece que quienes otorguen créditos de refacción, deberán cuidar de que su importe se invierta precisamente en los objetos determinados en el contrato, si se probare que se le dio otra inversión a sabiendas del acreedor o por su

negligencia, éste perderá el privilegio a que se refieren los artículos 322 y 324, o sea la acción legal directa sobre las garantías específicas.

El otorgamiento de los créditos refaccionarios atiende a los mismos requisitos y características que los de habilitación o avío anteriormente mencionados, en lo referente a su administración, plazo, requisitos para su otorgamiento y contratación.

A continuación se comentará de los casos más frecuentes de este tipo de crédito.

1.- Préstamos Refaccionarios a la Industria.

El préstamo refaccionario industrial, es una operación que aún cuando la llevan a cabo los bancos de depósito, es más propia de las sociedades financieras, pues estando constituido el pasivo de éstas por depósitos a plazo o por emisiones de bonos financieros, puede soportar con más comodidad inversiones en operaciones a mediano y largo plazo.

Esta clase de préstamos en condiciones ideales, debe otorgarse específicamente para la adquisición de maquinaria y/o equipo adicional al ya existente, o para la renovación o reposición del mismo, o para ampliar o mejorar las instalaciones industriales de la empresa.

Como ya se comentó la L.G.T.O.C., prevé la posibilidad de que parte del crédito se destine a cubrir responsabilidades fiscales que pesen sobre la empresa al momento de celebrar el contrato, o para pagos de pasivos derivados de compras de inmuebles o equipo, pero siempre que estas operaciones hubieren tenido lugar dentro del año anterior a la fecha del contrato.

Sin embargo, la experiencia ha demostrado que no es conveniente distraer más de un 25% del importe del crédito en tales objetos, pues cabe recordar que las operaciones de crédito bancario que recaen dentro de las actividades económicas productivas, deben ser para su promoción y fomento y no para la simple sustitución del acreedor.

Por lo tanto, es recomendable efectuar un minucioso estudio de la empresa solicitante de un refaccionario industrial en vista de que su amortización no está en función directa de la producción y venta de los productos elaborados en un determinado ciclo de ejercicio, sino del margen de superávit después de considerado el costo primo de producción.

2.- Préstamos Refaccionarios a la Ganadería.

Son aquellos cuyas operaciones que tienen como principal objetivo coadyuvar al fomento o acrecentamiento de las negociaciones dedicadas a la cría de ganado bovino o a estableros. También puede otorgarse por analogía a quienes se dediquen a la cría de ganado porcino, caprino u ovino.

El préstamo refaccionario para el ganado dedicado a la cría, debe destinarse específicamente a la adquisición de ganado para reproducción o sea sementales y hembras, así como al mejoramiento de praderas; instalaciones de cercas y corrales, construcciones de establos, bodegas, silos forrajeros y baños garrapaticidas, desmontes para praderas; perforación de pozos y la adquisición de su maquinaria y todas aquellas inversiones de carácter fijo o semifijo que requiera una finca ganadera.

2.3.3. EL CRÉDITO HIPOTECARIO

Son préstamos que por su flexibilidad de destino y plazo, pueden utilizarse para cubrir diversas necesidades de inversión en los activos, o para resolver diversos problemas financieros de las empresas de producción de bienes y prestación de servicios, ya que tienen un destino específico o múltiple, generalmente son a largo plazo y con garantía de toda la unidad completa en explotación.

Su principal propósito es reforzar el activo circulante o el activo fijo o ambos a la vez o bien para la consolidación de pasivos.

Destino

Estos préstamos pueden destinarse en especial o en forma combinada para: reforzar activos circulantes, incluyendo la dotación de capital de trabajo permanente, ampliar los activos fijos, incluyendo la adquisición de inmuebles destinados al objeto social de las empresas acreditadas; y para el pago de pasivos, cualquiera que sea su antigüedad, pero originados en la normal operación del negocio.

Tratándose de préstamos cuyo destino sea la adquisición de los activos fijos o para el pago de pasivos, se debe cuidar que los acreditados cuenten con el capital de trabajo suficiente para generar la capacidad de pago necesaria para cubrir en tiempo y monto las amortizaciones del préstamo.

En los préstamos para la compra de inmuebles destinados al objeto social de la empresa o pago de los ya existentes en explotación, deben escriturarse a nombre de los solicitantes.

Si parte o la totalidad del crédito se va a invertir en la compra de terrenos agrícolas o ganaderos, se debe cuidar que éstos se ajusten a las superficies máximas fijadas por la ley, para ser considerados como pequeña propiedad.

Pago de Pasivos

Cuando parte o la totalidad del préstamo se destine al pago de pasivos, se debe cuidar:

- ⇒ Que se cubran todos aquellos adeudos que, a corto o mediano plazo, graviten sobre la empresa y que afecten la generación y disponibilidad de recursos.
- ⇒ Que los créditos existentes queden reestructurados de tal forma que la nueva capacidad de pago permita el oportuno pago de las amortizaciones del crédito y el desarrollo normal de la empresa.

Plazos y amortizaciones.

En función del destino del crédito, de las características del negocio y en base a la capacidad de pago real del acreditado se recomienda adecuar lo siguiente:

- ⇒ La vigencia total del crédito.
- ⇒ El calendario de ministración de fondos.
- ⇒ El plan de amortizaciones.
- ⇒ Los plazos de gracia, cuando en su caso proceda el cual será fijado por la Institución de Crédito y dependiendo del tipo de hipotecario solicitado.
- ⇒ El pago de intereses debe hacerse mensualmente, las empresas industriales y de servicios y semestralmente las empresas agrícolas y ganaderas.

Garantías

En este tipo de préstamos, las garantías deben constituirse en primer lugar en hipoteca sobre todos los bienes de la empresa considerada como unidad completa en explotación, tales como:

Elementos materiales, muebles, inmuebles, dinero en caja y los créditos a favor de la empresa originados directamente de sus operaciones, sin perjuicio de la posibilidad de sustituirlos en el movimiento normal de las operaciones sin necesidad del consentimiento del acreedor, salvo pacto en contrario¹.

En casos de verdadera excepción y previa autorización, las garantías pueden quedar constituidas en segundo lugar.

Sin embargo, se debe cuidar que dentro de las garantías, queden comprendidos tanto los activos circulantes como los fijos.

Evaluación de Riesgo.

En este tipo de financiamientos la evaluación de riesgo debe fincarse en el análisis de:

- a) Los sujetos de crédito e inversiones a efectuar,
- b) Plazo y forma de amortización del crédito,
- c) Origen y reestructuración del adeudo,
- d) Capacidad administrativa y técnica de los acreditados,
- e) Disponibilidades técnicas, humanas y materiales, así como su eficacia,
- f) Capacidad instalada y disponibilidad de materias primas y materiales,
- g) Precios y ciclos de producción,
- h) Mercado y precios de los productos,
- i) Riesgos o factores adversos que pudieran afectar la producción.

¹ Artículo 67 de la Ley de Instituciones de Crédito.

CAPÍTULO III. OTORGAMIENTO
Y ADMINISTRACIÓN DE LOS
CRÉDITOS.

3.1. SOLICITUD DE CRÉDITO.

INTRODUCCIÓN.

La función primordial de las Instituciones de Banca Múltiple es la intermediación financiera, la llamamos intermediación porque capta recursos del público oferente y los destina al público demandante; y financiera porque dichos recursos son de naturaleza monetaria. La motivación económica que sostiene esta actividad es la obtención de un diferencial entre la tasa a la que se vende el dinero y la tasa que se compra.

La adecuada operación de una Institución de crédito asegura la obtención de dicho diferencial, y descansa en la capacidad para generar confianza en los depositarios y créditos rentables. Lo que subyace y mantiene a dicha capacidad es el buen análisis de crédito, de ahí la importancia de quién lo ejecuta, y por supuesto me refiero al ejecutivo de cuenta bancario.

El crédito es la actividad principal de las instituciones de banca múltiple y consiste en correr riesgos y su éxito depende de que éstos sean razonables así como de su capacidad financiera y habilidad crediticia. Sus activos, principalmente los que provienen de créditos concedidos, deben administrarse de manera que proporcionen la liquidez necesaria para hacer frente a los retiros de sus depositantes y permitan absorber todos los gastos inherentes a la actividad financiera. En la búsqueda de este equilibrio, la calidad del crédito siempre deberá tener prioridad sobre la oportunidad de hacer un buen negocio. En otras palabras, la recuperación del principal, y la seguridad de que sea pagado dentro del plazo establecido, pesa más que la posible utilidad que pueda reportar una transacción. *No hay ninguna tasa de interés, por alta que ésta sea, que compense un crédito incobrable.*

En el momento en que se determina el grado de riesgo que las instituciones de banca múltiple estén dispuestas a asumir en un financiamiento determinado, se debe efectuar una evaluación cuidadosa de la moralidad y de la experiencia administrativa del prestatario, de su capacidad de pago, de sus políticas, de su liquidez, de las utilidades que obtiene, de su patrimonio, del tamaño de su estructura operativa y de las demás deudas y compromisos en que ha incurrido. El banco deberá conocer cuánto dinero necesita realmente el cliente, en qué plazo lo podrá cubrir, el verdadero propósito del dinero que solicita, y las distintas alternativas a los que tiene acceso para su recuperación. Toda negociación de un crédito siempre se realiza a través de una persona física por ello su recuperabilidad dependerá mucho de tales personas, y me refiero a los ejecutivos de cuenta bancarios. Así pues, la solvencia de cada solicitante de crédito y de los principales ejecutivos de cada empresa prestataria deben estar por encima de toda duda.

Las decisiones en materia de crédito deben tomarse mediante el análisis de crédito como un todo, en el cual, el análisis y la interpretación de la información financiera constituye sólo una parte (aspectos cuantitativos que más adelante serán comentados). Se trata del proceso en el cual se utiliza un conjunto de conceptos y técnicas financieras que permiten determinar cantidad, tipo y condiciones del préstamo de manera rentable y de riesgo normal para ambas entidades, la empresa y el Banco.

Las instituciones de banca múltiple saben que la información financiera permite evaluar la situación de un negocio a una fecha dada, y los resultados de sus operaciones por un periodo determinado. Sin embargo, en las solicitudes de crédito, además se debe procurar evaluar otros elementos de juicio muy importantes, algunos de ellos no son financieros, y finalmente la decisión respecto al crédito solicitado. Por supuesto que se deberá tratar siempre de estudiar y analizar la información financiera, y sacar las conclusiones pertinentes, pero también procurar conocer a la gente que administra el negocio, así como los productos y/o servicios que ofrece; asimismo se deberá conocer la planta y el equipo con que cuenta. También se requerirá estar al tanto de los planes y programas de clientes. Todos estos últimos elementos de juicio se llaman aspectos cualitativos del negocio, que también más adelante serán comentados ampliamente.

Las solicitudes de crédito deben ser oportunas, ya que la actividad bancaria está sujeta a determinados ciclos de captación de recursos.

En condiciones normales, los bancos atraviesan un período de alta liquidez o abundancia de fondos durante el primer trimestre del año, y que, al contrario, durante el último trimestre de cada año padecen una marcada escasez de fondos disponibles para otorgar los créditos; por ejemplo, si el negocio se dedica a la fabricación de juguetes, el gerente de finanzas debe establecer su línea de crédito mucho antes de la época navideña. En cambio si se trata de fábrica de equipos de aire acondicionado, los créditos de capital de trabajo deben establecerse antes de que se acerque el verano.

En esencia, el director financiero de cualquier empresa es el responsable de determinar cuáles son los meses más favorables para solicitar un crédito que le ayude a la realización de las actividades propias de su empresa.

Para lo anterior es importante recordar que las leyes de la oferta y la demanda son ineludibles.

En resumen, la solicitud de crédito es el acto realizado por el cliente, por el cual solicita a una Institución de crédito, le sea otorgado un crédito o una línea para cubrir ciertas necesidades. En ella se le deberán especificar los requisitos que debe reunir y entregar al ejecutivo de cuenta de la institución de crédito de que se trate.

A estos requisitos se les conoce como elementos de juicio, los cuales serán comentados en el siguiente apartado, y una vez que la institución de crédito cuente con ellos, deberá elaborar un estudio de crédito en el cual calificará y cuantificará los principales aspectos cualitativos y cuantitativos del cliente. Una vez realizado el análisis de crédito y autorizado su otorgamiento, es necesario conocer el proceso que mantenga el control de la cartera asignada para recuperarla a su vencimiento, razón por la cual dentro de este capítulo comentaré acerca de los procedimientos correctos que deben ser considerados para mantener una cartera sana y rentable.

3.2. ELEMENTOS DE JUICIO.

En términos generales, a las solicitudes de financiamiento tradicionales, ya sea que se pretenda establecer o renovar las líneas de crédito en diferentes renglones o créditos específicos, deberán de adjuntarse los siguientes documentos y datos:

1.- Carta solicitud requisitada por el cliente para el establecimiento o renovación de líneas de crédito, indicando en el caso de préstamos a corto plazo, el tipo de crédito o línea solicitada (remesas, préstamos quirografarios, descuentos de documentos, etc.), y el monto, y tratándose de préstamos a largo plazo como los de habilitación o avío, refaccionarios, créditos simples con garantía hipotecaria o hipoteca industrial, además se deberá especificar el destino del crédito, importe, plazo, periodo de gracia requerido, y forma de disposición y pago del mismo.

Algunas veces será necesario detallar las garantías personales o reales que se ofrezcan, y proporcionar avalúos y datos de inscripción en el Registro Público de la Propiedad de los bienes inmuebles ofrecidos como garantía, así como su certificado de libertad de gravamen.

Cuando concurren avalistas o fiadores, se deberán proporcionar sus estados financieros, si son sociedades, o sus manifestaciones de bienes y pasivo (declaración patrimonial) si se trata de personas físicas, y si presentan bienes inmuebles también se deberá llevar a cabo la verificación de dichos bienes en el Registro Público de la Propiedad.

2.- Copia de los poderes notariales otorgados a personas facultadas para suscribir, endosar, emitir, etc., cualquier título de crédito, y en caso de cambios dentro de marco jurídico y legal de la empresas será necesario presentar copia de las escrituras de reformas.

3.- Copia de los estados financieros del último ejercicio contable (balance, estado de resultados y estado de cambios en la situación financiera), sin dejar de incluir relaciones detalladas de aquellas cuentas de activo y pasivo que tengan saldos importantes; además cuando proceda, estados financieros consolidados.

Cuando se trate de la primera operación con el banco, será necesario solicitar estados financieros de los últimos cinco años.

4.- Nombre o razón social de personas físicas o morales que puedan dar referencias de la empresa y si es posible, se debe indicar el nombre de la persona que conviene entrevistar.

5.- Si el balance refleja la propiedad de bienes inmuebles, será necesario incluir datos de su inscripción en el Registro Público de la Propiedad.

6.- Si se tienen pasivos importantes, será aconsejable detallar sus vencimientos y, cuando proceda, las garantías reales que se hayan otorgado (ya sean prendarias, hipotecarias, etc.), o información sobre restricciones contractuales de tipo financiero que haya impuesto a la empresa cualquier banco o acreedor.

7.- Si el balance refleja pasivos contingentes por concepto de avales y/o fianzas será conveniente acompañar una relación que indique las causas, nombre y domicilio de las personas a cuyo favor se hayan otorgado, así como sus montos.

8.- En los casos particulares de financiamientos a mediano y largo plazo, deben agregarse:

a) Los proyectos de inversión, con el detalle y explicaciones pertinentes.

b) Estados financieros proforma que cubran, como mínimo, el mismo número de años en que se estima liquidar totalmente el crédito solicitado, y que invariablemente incluyan estados de flujo de efectivo.

c) Un detalle de las principales políticas contables y sobre aplicación de utilidades.

d) Cuando las inversiones sean de importancia, se deberán incluir estudios económicos y de factibilidad. En pocas palabras, es recomendable que al solicitar éste tipo de financiamiento se proporcione al banco un ejemplar del estudio de factibilidad económica y financiera elaborado por la empresa, respecto al desarrollo e incremento de sus actividades o para la creación de nuevos negocios.

e) Cualesquiera otros elementos que faciliten la decisión respecto al crédito que se pretende obtener.

Para las instituciones de crédito será muy importante que los estados financieros estén dictaminados por un despacho de contadores públicos o por un contador público independiente, cuya seriedad, competencia y honorabilidad hagan confiables sus cifras y dictámenes.

Los problemas para revelar los efectos de la inflación hacen más deseable que los estados financieros que reciban los bancos sean merecedores de un alto grado de confiabilidad; que en ellos se indique claramente si los activos fijos están o no reexpresados. En caso de estar reexpresados con base en el método de actualización de costos específicos, se deberá tomar en cuenta que por su grado de especialización o poca demanda, los valores de remate de tales activos pudieran ser inferiores a los valores de reposición, tal como ha sucedido en algunas ocasiones. Razón por la cual el Instituto Mexicano de Contadores Públicos lanzó el 5º documento de adecuaciones al boletín B-10 que se refiere a la

actualización de las cifras contables, en donde, se abandona la modalidad de actualizar en base a costos específicos y retomar la actualización en base a Índices Nacionales de Precios al Consumidor (I.N.P.C.) que publica el Banco de México, a través del diario oficial de la federación.

Con respecto a los inventarios, debe explicarse también el método de valuación adoptado (UEPS, PEPS o costos específicos), así como estimarse el efecto que tal método pueda estar reflejando en las utilidades.

En general el cliente deberá indicar si sus estados financieros se encuentran o no reexpresados y, en su caso, sobre que bases. Esto con el fin de facilitar su interpretación y evaluar las políticas de financiamiento, reinversión, pago de dividendos, así como su posible impacto en los intereses del acreedor bancario.

No es necesario que todas las solicitudes de crédito sean planteadas a los bancos en la forma y con el detalle antes descrito. Mucho influirá si se trata del primer contacto con el banco, el tipo de crédito solicitado, su situación financiera, el destino del crédito y el monto del mismo. Lo que se quiere subrayar es el hecho de que el banco debe conocer a sus clientes de crédito lo mejor posible a fin de evitar cualquier ocultamiento de información por parte de los clientes hacia los mismos, cualquiera que sea su índole, económica, administrativa, social, laboral, etc.

3.3. ESTUDIOS DE CRÉDITO

Una vez recabados todos los elementos de juicio necesarios para el análisis de cada apertura de crédito o renovación de líneas se procederá a elaborar el respectivo estudio de crédito, el cual como ya mencioné es responsabilidad del ejecutivo de cuenta en donde tenemos que sus actividades primordiales serán las siguientes:

- A. Identificar las necesidades de crédito del cliente. Determinar la calidad crediticia de la empresa.
- B. Evaluar los riesgos en que se incurre.
- C. Estructurar una respuesta en forma de un paquete de préstamos cuyas características y beneficios se adapten a sus necesidades.
- D. Asegurar que los créditos tengan un nivel de riesgo aceptable para el banco.

Para el logro de estos objetivos será necesario realizar:

I. Análisis de la empresa.

Objetivo.- Determinar la calidad crediticia de la empresa.

II. Lógicas de crédito.

Objetivo.- Conceptualizar las operaciones de crédito en base a la lógica adecuada y al nivel de riesgo de la empresa.

III. Créditos de garantía.

Objetivo.- Identificar las operaciones que sirvan como soporte adicional y conceptualizar la calidad jurídica y comercial de la garantía.

IV. Estructuración de los créditos.

Objetivo.- Instrumentar productos de crédito.

Como ya fue comentado en el capítulo anterior, el riesgo de crédito es la probabilidad que tiene la Institución de crédito de no recuperar el monto el original y los intereses derivados del préstamo. Cualquier operación de riesgo implica un riesgo para el Banco. Las principales nociones para entender un crédito son aquellas que derivan de las lógicas de crédito, éstas son:

- a) Necesidades de financiamiento.
- b) Calidad crediticia o solvencia de la empresa.
- c) Calidad del activo.
- d) Calidad de la garantía.
- e) Calidad de la información.
- f) Fuente de pago.

a) Necesidades de financiamiento.

De corto plazo, corresponden a las necesidades temporales de capital de trabajo derivadas del ciclo de operación o ciclo de conversión de activos circulantes de la empresa, tales como: necesidades transitorias de tesorería, ventas y cobranza, producción e inventarios.

De largo plazo, están relacionadas con las necesidades permanentes de activo circulante y con las de inversión en activos fijos de la empresa, tales como: maquinaria y equipo, unidad industrial, capital de trabajo permanente.

b) Calidad crediticia o solvencia de la empresa.

Se determina mediante la evaluación de la calidad moral de sus accionistas y administradores y de su situación comercial y financiera, quedando reflejada en su capacidad de generación y su nivel de endeudamiento.

El riesgo de insolvencia del acreditado consiste en la probabilidad de no poder pagar sus préstamos y depende de la relación que guarde su nivel de endeudamiento respecto a su capacidad de generación de efectivo.

c) Calidad del activo.

Depende básicamente de tres aspectos relacionados con el activo, que sea *valuable*, que sea *adjudicable* y que sea *comercializable*.

d) Calidad de la garantía.

Principalmente está determinada por la facilidad de realización de la misma garantía, que está estrechamente relacionada con la estructura jurídica del crédito y el valor de la garantía, que se refiere al grado de comercialización de cada caso de activo real, y a la solvencia moral y económica en caso de una garantía personal.

e) Calidad de la información.

Depende de la información financiera que proporciona el solicitante, si ésta está completa o no, si está auditada o no, si está consolidada o no, etc.

f) Fuente de pago.

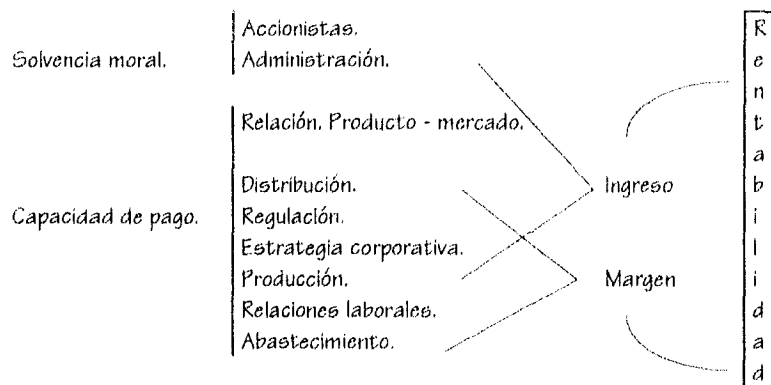
El ejecutivo de cuenta debe visualizar claramente cuál será la fuente de pago del crédito. Esta puede caer en una de las siguientes tres categorías:

- » Generación proveniente de la operación normal de la empresa.
- » Flujos provenientes de un activo específico del la empresa.
- » Flujo proveniente de un tercero (garante).

3.3.1. ANÁLISIS DE LA EMPRESA.

La primera actividad realizada en el proceso de otorgamiento de un crédito es el análisis de la empresa, en el cual se busca determinar la voluntad y capacidad de pago (solventía moral) y económica del cliente (capacidad del préstamo otorgado), así como de hacerse de los elementos necesarios que le ayuden a identificar a la industria en donde opera, detectar riesgos y determinar el nivel de endeudamiento de éste (solventía económica).

A través del análisis de la empresa, el ejecutivo de cuenta podrá determinar la posición y papel que juega la empresa dentro de la industria, si la estrategia de la empresa es compatible con las características y estructura de la industria, y los riesgos a los que se enfrenta.



Para estudiar a la empresa, dichos factores y aspectos se resumen en los siguientes puntos.

- A. La estructura corporativa.*
- B. La administración de los accionistas.*
- C. El ciclo operativo, y*
- D. Las relaciones laborales.*

A. La estructura corporativa.

Tenemos que el giro de actividades de la empresa, son aquellas tareas por las que fue constituida la empresa. Y si bien es cierto, para que una empresa pueda operar con eficiencia necesita tener una clara definición de sus objetivos en términos de crecimiento,

participación de mercado, retorno sobre capital y algunas otras variables que comentaré más adelante.

Es importante conocer los objetivos en el corto, mediano y largo plazo para comprender la estrategia, filosofía y expectativas de la empresa, además, se debe distinguir la consistencia entre los objetivos y la realidad macroeconómica del país, de la industria y de la propia empresa.

Por lo tanto, la estructura corporativa nos dice como está conformada la empresa, bajo que ambiente opera la empresa, si es parte de un grupo de empresas o bien se trata de una entidad independiente.

B. La administración de los accionistas.

El análisis de este rubro, tiene por objeto delimitar la capacidad técnica y administrativa, y la solvencia moral. Para ello es importante obtener información a partir de datos que hablen de su experiencia, su nivel profesional, su integridad, etc., siendo lo más importante el determinar la experiencia, la influencia e historial de quién toma las decisiones en la empresa, etc.

Mientras menor sea la certidumbre de la solvencia moral y de la capacidad económica de los accionistas, el consejo de administración y su administración, mayor será el riesgo.

C. El ciclo operativo.

Como ya se explicó anteriormente, todas las empresas tienen un ciclo de operación. Ahora proporcionaré una metodología de la forma de análisis de los aspectos cualitativos del ciclo de operación de la empresa. Los aspectos analizar son los siguientes.

a. Relación producto - mercado.

b. Abastecimiento.

c. Producción.

d. Distribución.

e. Ventas.

a. Relación producto - mercado.

Los aspectos a considerar dentro del análisis de productos son la importancia para las empresas y para los consumidores y el grado de diferenciación de éste con respecto a posibles sustitutos. Cuando la demanda tiende a ser cíclica aumenta el nivel de riesgo.

b. Abastecimiento.

Como resultado del análisis de abastecimiento, el ejecutivo de cuenta puede determinar los riesgos que tiene la empresa con respecto al suministro de los principales insumos y de la mano de obra requeridos para operar adecuadamente.

Los factores críticos para determinar los riesgos del abastecimiento son la disponibilidad y el poder de negociación. Las situaciones de menor riesgo se presentan cuando hay productos sustitutos alternos menos competitivos, pocas posibilidades de integración vertical hacia la producción por parte de los proveedores y por último, disponibilidad de mano de obra calificada.

c. Producción.

El análisis de la producción tiene como propósito entender el proceso y determinar los riesgos asociados. Para llevar a cabo un adecuado análisis, a continuación se enumeran las variables a considerar:

Variables	Determina	Fuente
Proceso de producción. Descripción general y ventajas competitivas.	las características.	Folletos. Información especializada (cámara revistas, instalaciones).
Capacidad de utilización. En cada etapa del proceso.	la eficiencia. la productividad. la capacidad.	Empresa. Visita a instalaciones.
Instalaciones productivas. Descripción y localización.	la capacidad	Empresa.
Estrategias de mejoras. Control de costos, mejoras, inversiones y capacitación.	la productividad. la eficiencia.	Empresa. Visita a instalaciones.
Tecnología. Procedencia, proveedor, relación con la empresa, costo, vigencia, etc.	la productividad. la eficiencia.	Empresa. Información especializada.

Los factores críticos que determinan el grado de riesgo en el proceso de producción se relacionan con la utilización de planta, las condiciones de ésta, la vigencia de la tecnología utilizada, la estrategia de mejoras y de control, etc.

d. Distribución.

El análisis de la distribución tiene como propósito conocer los recursos necesarios y la forma cómo la empresa pone sus productos al alcance de los clientes.

La labor de distribución incluye desde el almacenaje, la transportación hasta la entrega de los productos a los puntos de venta o a las instalaciones de sus clientes.

Los riesgos asociados a la distribución están relacionadas con el alcance del sistema de distribución, la flexibilidad para hacer frente a cambios inesperados, el control sobre el sistema (sea propio o de terceros) y la tecnología utilizada.

e. Ventas.

El análisis de las ventas ayuda a conocer las características y el comportamiento de la demanda, el poder de negociación con los clientes y la estrategia de ventas.

Para un buen análisis de las ventas se recomienda el estudio de las siguientes variables:

- ⇒ Distribución de las ventas, por volumen y precio, por destino geográfico, por industria, por producto, etc.
- ⇒ Estacionalidad y ciclicidad de la demanda durante el año o ciclo económico.
- ⇒ Condiciones de venta, plazos, precios, servicios.
- ⇒ Principales clientes por producto y por volumen.
- ⇒ Estrategias de promoción y de publicidad.
- ⇒ Principales competidores y su participación en el mercado.

Para determinar los riesgos asociados con las ventas se analizan los factores de competencia, el poder de negociación, las estrategias de venta y el comportamiento de la demanda.

D. Las relaciones laborales.

Proporciona información relevante sobre las características de la fuerza laboral y de la situación que guardan las relaciones entre las empresas y sus trabajadores.

A continuación mencionaré las variables a considerar.

- ⇒ Trabajadores, número y tipo.
- ⇒ Fuerza laboral, número y tipo.
- ⇒ Agrupaciones, sindicatos y/o federaciones a que pertenecen los trabajadores.
- ⇒ Contrato colectivo, contenido, fecha de revisión.
- ⇒ Políticas laborales, capacitación, contratación, prestaciones, etc.
- ⇒ Rotación de personal, periódica o eventual.
- ⇒ Clima laboral, descripción, antecedentes de huelgas, etc.

Entonces tenemos que para estudiar los anteriores aspectos y factores que resumen a una empresa y su industria, un buen análisis de crédito además debe contener los siguientes apartados.

I. Marco conceptual de análisis.

Es aquél que proporciona los elementos que ayudan al ejecutivo a identificar las características básicas del su cliente como acreditado.

II. Análisis preliminar.

Aquel que proporciona elementos para definir la forma y el alcance del análisis de la empresa.

III. Análisis Cualitativo

Establece una metodología de análisis de aspectos que caracterizan a la industria y al cliente.

IV. Análisis Cuantitativo.

Desarrolla una metodología de análisis para realizar la evaluación histórica del desempeño del cliente y determinar el nivel de endeudamiento de éste. Asimismo muestra la estrategia financiera que ha seguido.

3.3.1.1. MARCO CONCEPTUAL DE ANÁLISIS

Tipos de empresa.

El marco conceptual de análisis nos ayuda a identificar las características del cliente y situarlos dentro de un marco de referencia como acreditado:

Dentro de este marco las empresas se clasifican, en general, de la siguiente manera:

Empresa Familiar:

- ⇒ Historia reciente, generalmente.
- ⇒ Financiada por la Banca Comercial.
- ⇒ Acceso prácticamente nulo a inversionista de capital.
- ⇒ Costo de capital alto.
- ⇒ Financiamientos simples basados en la solvencia moral y económica del accionista.
- ⇒ Toma de decisiones por una persona (accionista).
- ⇒ Atiende nichos de mercado.

Empresa Profesional:

- ⇒ Historia media.
- ⇒ Financiada por la banca comercial y la banca de inversión de una Institución de crédito.
- ⇒ Acceso limitado a inversionistas de capital.
- ⇒ Financiamientos basados en la capacidad de pago de la empresa y en la solvencia moral y económica del accionista.
- ⇒ Costo de capital medio.
- ⇒ Información contable suficiente, generalmente auditada por contadores no conocidos.
- ⇒ Toma de decisiones por el accionista o administrador.

Empresa Institucional:

- ⇒ Historia larga.
- ⇒ Financiada a través de la banca comercial y de inversión de una Institución de crédito.
- ⇒ Acceso al mercado de inversionistas institucionales.
- ⇒ Financiamientos sofisticados basados en la calidad crediticia de la empresa.
- ⇒ Costo de capital bajo.
- ⇒ Información contable detallada y confiable, auditada por firmas contables de prestigio internacional.

Una vez que se analizaron todos los factores que influyen en el comportamiento de la empresa, es recomendable hacer una síntesis y determinar las fuerzas y debilidades de la empresa y de la industria. Asimismo, es conveniente determinar los riesgos presentes y futuros de ambas para proyectar el desempeño futuro de la empresa. La información que se debe presentar, pretenderá ser lo más completa posible y dependiendo del análisis para la empresa y su industria.

3.3.1.2. ANÁLISIS PRELIMINAR.

El análisis preliminar determina el alcance y la forma de analizar a la empresa. El análisis varía dependiendo del tipo de acreditado, la información con que se cuente y el tipo de necesidades. En el proceso del análisis preliminar, lo primero que se debe precisar, es la solvencia moral del cliente y de sus accionistas y en caso de que no sean solventes moralmente, la solicitud de crédito normalmente se rechaza, pero en caso de si serlo el siguiente paso será efectuar el análisis cualitativo y cuantitativo.

Generalmente el proceso de análisis presenta divergencias, dependiendo del tipo de empresa:

- ⇒ En la empresa familiar el análisis se basa en mayor proporción en la solvencia moral y económica del accionista y menos en el análisis del desempeño de la empresa. Y en la empresa profesional se basa de igual manera en el desempeño de la empresa.
- ⇒ En la empresa Institucional, se basa en mayor proporción en el desempeño de la empresa que en la solvencia económica de los accionistas.
- ⇒ En dado caso de que no se tenga acceso a información auditada o confiable, es necesario efectuar un análisis de evidencias que consiste en obtener información que ayude a determinar la calidad de solvencia moral y económica del cliente, de sus accionistas y de su administración, y verificar que la información del cliente sea verdadera. Actualmente esto se puede efectuar a través de un buró de crédito.

3.3.1.3. ANÁLISIS CUALITATIVO.

El propósito de efectuar una metodología de análisis que contempla los aspectos relevantes de la industria, el cliente y el entorno en que opera y compete.

Un buen análisis debe comprender dos partes:

A. Análisis de la Industria.

Es donde se proporciona los elementos para entender y determinar las características, los factores de competencia y los riesgos que existen en la industria en la cual opera el solicitante.

B. Análisis Cualitativo de la Empresa.

Proporciona elementos para determinar y comprender la situación y estrategia de la empresa con respecto a su industria y entorno. Adicionalmente ofrece los elementos cualitativos para evaluar el desempeño de la empresa y de su administración, la solvencia moral de sus accionistas y de su administración.

A. Análisis de la Industria.

El análisis de la industria consiste en conocer las características y los factores de competencia para poder determinar los riesgos presentes y futuros. Un buen análisis da los elementos necesarios para entender a la empresa y para determinar las fuerzas y debilidades de éste para afrontar riesgos y oportunidades.

El primer paso es definir la industria donde compete la empresa. El concepto de industria es amplio, por lo que incluyo la siguiente definición: Grupo de empresas que producen o venden productos similares o sustitutos.

Los principales factores de influencia a considerar en el análisis de la industria son los siguientes:

Factores de competencia.

- a. Competencia entre participantes.
- b. Relación con clientes.
- c. Relación con proveedores.
- d. Productos sustitutos.
- e. Nuevos competidores.

Otros factores.

- f• *Tecnología.*
- g• *Ciclicidad y estacionalidad.*
- h• *Rentabilidad y estructura de costos.*
- i• *Regulación.*

Estos factores en conjunto determinan la intensidad de competencia y el nivel de rentabilidad de la industria.

Factores de competencia.

- a• *Competencia entre participantes.*- Esta determinada por el número y tamaño de los competidores, la estrategia de éstos y la madurez de la industria.

Mientras más grande es una industria más importante es para su entorno, y menores son los riesgos. Estas variables determinan la estructura de la industria y la estrategia de los competidores.

Con respecto a la estrategia, el nivel de riesgo es el resultado de determinar qué tan compatible es la estrategia de los competidores con la estructura de la industria. Solamente en la *industria monopolística*, donde el participante no tiene ninguno de los incentivos ocasionados por la competencia, la relación no es relevante.

En una industria oligopólica habrá *menor riesgo* cuando los competidores siguen una estrategia de liderazgo en costos.

Cuando la industria es muy competida los compradores demandan productos de calidad y existen muchos competidores, la estrategia que tiene *menor riesgo* es la diferenciación de productos, ya que los clientes buscarán mejor atención y esto representará una ventaja competitiva para los participantes de la industria.

Finalmente cuando existen un gran número de compradores que demandan calidad y servicio preferencial, la estrategia de *menor riesgo* es la de nicho de mercado.

Con respecto a la madurez de la industria, la situación de *menor riesgo* se presenta cuando la industria es madura, es decir, las ventas y las utilidades crecen a tasas razonables. La de mayor riesgo se presenta en las industrias emergentes, con crecimientos de ventas muy elevados, y las industrias en decadencia. Las industrias en vías de maduración o emergentes que han disminuido sus tasas de crecimiento, representan *riesgos intermedios o moderados*.

-
- b• *Relación con clientes.*- Es primordial conocer el grado de dependencia que existe y el poder de negociación resultante, debido a que la relación de la industria con sus clientes o compradores es un factor que puede afectar adversamente el desempeño de la industria y de sus participantes.
 - c• *Relación con proveedores.*- Aquí es importante conocer la dependencia de la industria con sus proveedores y el poder de negociación de éstos, ya que incide en los precios de los insumos, y por tanto, en la generación de utilidades.

Las situaciones que presentan menor riesgo son cuando la base de proveedores está muy diversificada, existen productos sustitutos con ventajas competitivas, y los proveedores no tienen posibilidad de integrarse verticalmente en su proceso de comercialización.

- d• *Productos sustitutos.*- Se refiere a la existencia de productos con características similares, que cubren las mismas necesidades que los de la industria.
El riesgo es menor cuando no existen productos sustitutos y no se prevé que existan, y mayor es el riesgo cuando existen muchos sustitutos y tienen ventajas competitivas con respecto a los productos de la industria. El riesgo aumenta conforme exista un mayor número de productos sustitutos y sea más fácil conseguirlos.
- e• *Nuevos competidores.*- Los nuevos competidores aumentan la capacidad instalada de la industria aumentando la oferta de productos. Esto a la vez deprime los precios y reduce la rentabilidad de la industria en general.

Hay menores riesgos en una industria cuando existen altas economías de escala, altos requerimientos de capital, alta diferenciación de productos, nula disponibilidad de canales de distribución, pocos incentivos y muchas restricciones del gobierno.

Otros factores.

- f• *Tecnología.*- Uno de los aspectos más relevantes que caracterizan a una industria es su tecnología, definida como: el conjunto de recursos materiales y procesos que determinan la forma de operación. La tecnología está íntimamente relacionada con la rentabilidad, y para muchas industrias, es la fuente principal de permanencia, especialmente en las muy competidas y en las que requieren de diferenciación.

Dependiendo del tipo de industria, la tecnología puede ser un punto crítico en una o varias de las etapas de operación: producción, distribución, mercadotecnia, etc.

Las principales variables que deben analizarse son:

Variables	Características.
Complejidad.	A mayor complejidad, mayor inversión en desarrollo e investigación.
Obsolescencia.	Mientras más rápido sea el proceso de obsolescencia de la tecnología, mayor inversión en desarrollo e investigación.
Investigación y desarrollo.	A mayor requerimiento de recursos, menor el entorno y el margen de utilidad.
Origen.	Si cuenta con tecnología propia, menor dependencia hacia el exterior.
Valor agregado.	A mayor valor agregado resultante de la utilización de la tecnología, más sólida será la posición de la industria con respecto a su entorno.

Mientras menos compleja y más estable sea la tecnología, y menor sea el requerimiento de inversión en desarrollo e investigación, menor será el riesgo, al igual que cuando la industria genera su propia tecnología, o cuando genera valor agregado.

- g. *Ciclicidad y estacionalidad.*- Es importante diferenciar entre la ciclicidad y la estacionalidad que caracterizan a la industria porque los riesgos asociados con cada una son diferentes.

Decidimos que una industria es cíclica cuando el comportamiento de la oferta y la demanda está directamente relacionado al del ciclo económico.

Por otro lado, una industria estacional es aquella que presenta diferentes niveles de oferta y demanda dependiendo de la época del año.

Para determinar el riesgo en la industria debemos identificar en qué punto del proceso la estacionalidad o la ciclicidad la afectan adversamente. Mientras mayor sea la falta de sincronía entre la oferta y la demanda (ya sea de abastecimiento o de ventas) mayor será el riesgo.

En cuanto a la ciclicidad, la situación de mayor riesgo se presenta cuando el ciclo económico afecta adversamente a la demanda y al abastecimiento y por el contrario cuando la actividad de la industria es independiente al ciclo económico el riesgo será menor.

- h. *Rentabilidad y estructura de costos.*- La rentabilidad es indispensable para que la industria se mantenga sana en el largo plazo y sobreviva. La rentabilidad está relacionada con la eficiencia y la productividad de la operación y depende en gran medida de la estructura de costos. Los costos se clasifican en dos:

Costos fijos.- Son constantes, independientemente del volumen de producción.

Costos variables.- Dependen directamente del volumen de producción.

A la regulación que guardan los costos fijos con los variables se le denomina apalancamiento operativo. Entonces tenemos que cuando mayor sea la proporción de costos fijos mayor será esta relación.

Mientras menor sea la proporción de costos variables, menor será el apalancamiento operativo y menores los riesgos de operación de la industria. Un alto nivel de apalancamiento operativo requerirá de mayor volumen de producción y venta para absorber los costos fijos. Cuando ésta es la situación, la competencia entre los participantes suele ser más intensa, ya que buscarán operar un volumen mayor, disminuyendo el nivel de rentabilidad.

Por otra parte, existe menor riesgo en una industria cuando mantiene los mismos niveles de rentabilidad, aún en épocas de recesión y expansión.

Las industrias con menor riesgo son aquellas que combinan adecuadamente la relación mano de obra - capital.

- i. *Regulación.*- El análisis de la regulación proporciona al Banco información acerca de la posición de las autoridades y el gobierno para limitar o incentivar a la industria. Asimismo, es importante analizar la regulación de otras industrias relacionadas que pudieran tener efectos negativos.

Para efectuar el análisis de la regulación de la industria es necesario conocer las leyes, oficios, reglamentos, autoridades, áreas de regulación, vigencia, etc. Las fuentes que se pueden consultar son: Leyes relacionadas, el Diario Oficial, los oficios emitidos por la autoridad respectiva, las leyes de otros países, la cámara de la industria, etc.

Tenemos que un entorno regulador que protege o mejora la situación de la industria y no tiende a cambiar, representa una situación de menor riesgo.

3.3.1.4. ANÁLISIS CUANTITATIVO.

A través del análisis cuantitativo el ejecutivo de cuenta podrá determinar el desempeño operativo de la empresa, su estructura financiera, nivel de apalancamiento actual, la estrategia financiera seguida por el cliente, así como el desempeño global de la empresa.

Con esto, se puede conocer la situación financiera presente de la empresa y se tendrán bases para pronosticar su desempeño futuro.

Un buen análisis cuantitativo comprende los siguientes apartados.

I. Información financiera.

Proporciona elementos para clasificar y validar la información financiera.

II. Métodos de análisis.

Detalla los métodos y técnicas más comunes para analizar información financiera.

III. Análisis del desempeño.

Proporciona elementos para analizar el desempeño operativo, la estructura financiera y el desempeño global de la empresa. Aquí se analizan aspectos de eficiencia y rentabilidad.

IV. Nivel de endeudamiento.

Proporciona elementos par medir el nivel de apalancamiento de la empresa en base a la generación de efectivo.

3.3.1.4.1. INFORMACIÓN FINANCIERA.

El análisis eficiente de la información financiera de un empresa requiere de la comprensión de las características de la economía, de la industria y de la misma empresa, así como de los procedimientos y principios contables.

Tenemos que los principales estados financieros a analizar son los conocidos como básicos, son:

Balance general.- Es aquel que muestra la situación financiera de la empresa, sus activos y obligaciones, así como los derechos de los accionistas sobre los activos de la sociedad, a una fecha determinada.

Estado de resultados.- Reporta los ingresos, costos, gastos y resultados (utilidades o pérdidas) de la empresa, generados durante un periodo de tiempo, (ejercicio).

Estado de cambios en la situación financiera.- Muestra los recursos generados y utilizados en la operación, los recursos financieros obtenidos, los recursos invertidos y su reflejo final en el efectivo de la empresa, para un periodo determinado.

Estado de variaciones de las cuentas del capital contable.- Muestra los cambios en la inversión o derechos sobre los activos de la empresa de los accionistas, para un periodo determinado. Nos dice como esta la empresa y que ha logrado hacer con su inversión.¹

Por otro lado tenemos que la información financiera es de dos tipos:

- a) Auditada.
- b) Interna.

- a) Auditada.

Los estados financieros auditados, preparados en forma anual, consisten en una opinión profesional independiente de lo razonable con que éstos presentan la situación financiera y los resultados de las operaciones de la empresa. El dictamen del auditor es responsabilidad de éste, mientras que los estados financieros y sus notas son responsabilidad de la empresa. El trabajo del auditor se enfoca a verificar:

⇒ La autenticidad de los hechos y fenómenos que los estados financieros reflejan.

⇒ Qué tan adecuados son los sistemas, criterios y métodos para registrar los hechos y fenómenos en la contabilidad.

¹ Fuente: Departamento de formación de personal, Banamex, S.A.

⇒ Que los estados financieros han sido elaborados de acuerdo a los principios de contabilidad generalmente aceptados.

La información auditada está conformada por la *Opinión o dictamen de auditor*:

El dictamen es el documento que suscribe el auditor, en el cual detalla la naturaleza, alcance y resultados del trabajo de revisión realizado. El dictamen del auditor puede emitirse en 4 formas dependiendo de los resultados de las normas de auditoría aplicadas a la información financiera.

1.- Limpio o sin salvedad.

2.- Con salvedad por:

- a) Desviaciones en la aplicación de los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados,
- b) Limitaciones en el alcance del examen del auditor e,
- c) Incertidumbre.

3.- Dictamen negativo u opinión adversa.

4.- Abstención de opinión.

Entonces tenemos que si el dictamen tiene alguna salvedad habrá que ver por qué es ésta. Si el auditor negó su opinión o emitió una opinión negativa preferentemente habrá que rechazar la solicitud de crédito.

b. Interna.

Los estados financieros internos son aquellos que no han sido auditados. Estos son preparados mensual, trimestral o anualmente. Los estados financieros internos son menos confiables que los auditados. Siempre habrá que solicitar a la empresa que los estados financieros internos tengan la firma del responsable de generar la información (director de la empresa o director de finanzas) y que se incluyan las relaciones analíticas de las principales cuentas. Como apoyo adicional se puede pedir la declaración anual de impuestos del cliente (I.V.A., I.S.R.), con el propósito de evidenciar las cifras.

3.3.1.4.2. MÉTODOS DE ANÁLISIS.

Permiten detectar cambios en los principales parámetros analizados, para determinar tendencias y proporciones. Existen dos métodos de análisis:

Vertical: Analiza la composición de las cifras de los estados financieros a una fecha determinada. Se aplica para hacer análisis proporcional, un ejemplo es la técnica de porcentajes integrales.

Horizontal: Analiza la tendencia de las cifras de los estados financieros a través del tiempo y con respecto a la industria, un ejemplo son los porcentajes comparativos.

Técnicas de análisis de la información financiera.

Existen 4 técnicas de análisis de información financiera, que se describen a continuación:

Técnica	Descripción.	Usos
Razones financieras.(Índices)	Relaciones entre diversas cuentas de los estados financieros.	Análisis de tendencias de parámetros que miden el desempeño operativo, la estructura financiera y el desempeño global de la empresa.
Porcentajes (base común).	Transformación de cifras absolutas en relativas, tomando como base común a la que se le asigna el 100%.	Análisis estructural y comparativo de los estados financieros.
Cifras constantes.	Transformación de cifras de los estados financieros a valores de poder adquisitivo de una fecha determinada, de conformidad al boletín B-10 de Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados.	Análisis comparativo y de tendencia de los rubros de los estados financieros.
Cifras normales.	Análisis de las cifras en términos corrientes.	Análisis comparativo y tendencia de los rubros de los estados financieros.

Las técnicas de análisis tienen algunas limitaciones:

- ⇒ Se concentran en hechos del pasado que pueden no estar relacionados con el futuro.
- ⇒ La aplicación de diferentes métodos contables (reexpresión, depreciación, valuación de inventarios, etc.) para elaborar los estados financieros, pueden distorsionar las comparaciones.
- ⇒ Las técnicas de análisis no reflejan la estacionalidad de la operación de la empresa.

3.3.14.3. ANÁLISIS DEL DESEMPEÑO.

Tiene el propósito de calificar el desempeño histórico de la empresa bajo criterios de eficiencia y rentabilidad.

El fin último de una empresa es incrementar el patrimonio de sus accionistas, lo cual se logra a través de la generación de utilidades. Estas son la fuente de subsistencia de la empresa en el largo plazo y el parámetro utilizado para medir la rentabilidad y el desempeño global al compararse con el capital invertido por los accionistas.

Para un accionista, un alto índice de rentabilidad representa el incentivo de permanencia en la empresa. Sin embargo, a pesar de la importancia de este índice, para los banqueros es más importante el retorno sobre activos (desempeño operativo) porque determina qué tan bueno es el negocio sin incluir estructura financiera.

Dicho índice de rentabilidad, conocido como Retorno sobre Capital, se calcula de la siguiente manera:

$$\text{RSC} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital contable promedio}}$$

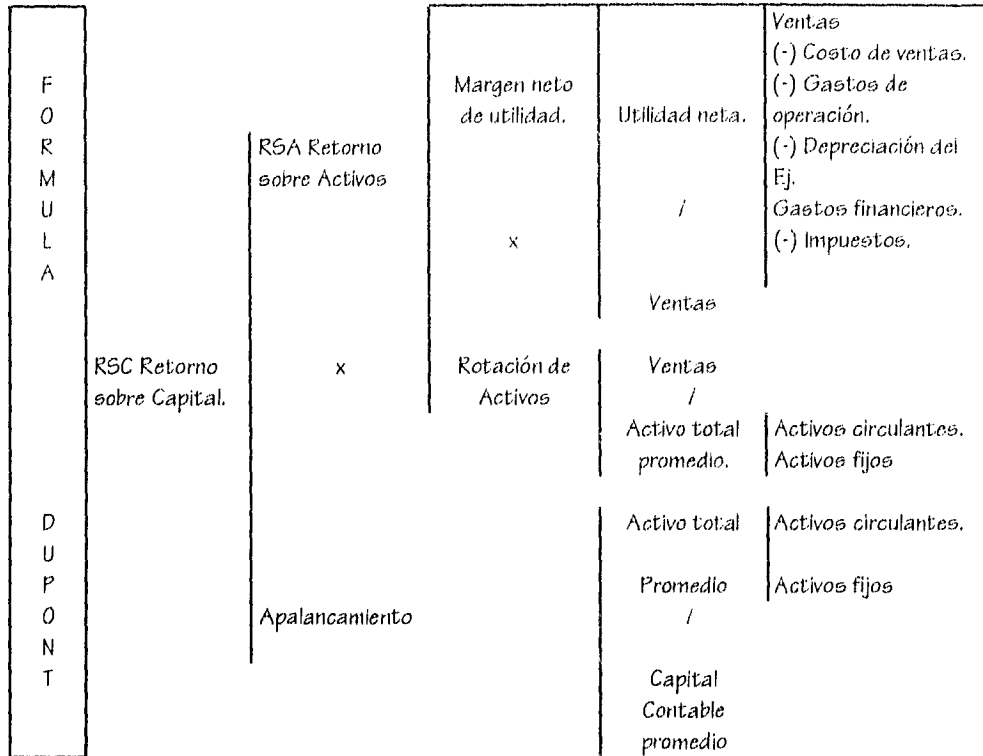
donde RSC = Retorno sobre Capital.

Fórmula Dupont.

La fórmula Dupont fue creada con el objetivo de calcular el retorno sobre capital a través de relacionar los elementos que intervienen en la generación del retorno sobre capital. Estos elementos son los siguientes:

- ⇒ Margen Neto de Utilidad.
- ⇒ Rotación de Activos.
- ⇒ Apalancamiento.

El siguiente diagrama nos ilustra de manera detallada, el origen de las relaciones que conforman el Retorno sobre Capital:



El cálculo Dupont es de la siguiente manera:

donde:

RSC	=	RSA x Apalancamiento.
RSA	=	Retorno sobre activos.
Margen neto de la utilidad.	=	Utilidad neta / ventas.
Rotación de activos.	=	Ventas / activos totales promedio.
Apalancamiento.	=	Activos totales promedio / capital contable

Dupont se divide en dos partes:

1. **Desempeño operativo:** Relaciona el margen neto de utilidad y la rotación de activos con el fin de obtener el retorno sobre activos.
2. **Estructura financiera (apalancamiento):** Relaciona los activos totales promedio con el capital contable promedio para obtener el retorno sobre capital.

1. Desempeño operativo.

Se compone de dos partes:

- a) Margen neto de utilidad y
- b) Rotación de activos.

Al relacionarlas nos dan el retorno sobre activos, el cual es el factor de mediación del desempeño operativo de la empresa. El cálculo es de la siguiente manera:

$$\text{RSA} = \text{Margen neto de utilidad} \times \text{Rotación de activos.}$$

Tenemos que la combinación de margen neto de utilidad y rotación de activos es determinante para obtener el retorno sobre activos. En el análisis el ejecutivo de cuenta deberá preocuparse por encontrar el nivel óptimo de esta relación para cada empresa y para cada industria.

Mientras mayor sea la rotación de activos de la empresa mejor será el desempeño operativo de la empresa, es decir, mientras mayor sea la relación de ventas a activos totales promedio el desempeño de una empresa tiende a ser mejor.

Una menor rotación de activos se puede deber a que la empresa está sub-utilizando sus activos o que la relación de los activos no productivos es alta en relación al total de activos.

a) Margen neto de utilidad.

Con el propósito de tener elementos para poder identificar las variables que intervienen en el desempeño de la empresa, a continuación presentaré la manera de analizar el comportamiento de los elementos que intervienen en la obtención del margen neto de utilidad y la rotación de activos.

El margen neto de utilidad es el renglón del estado de resultados que nos resume cuanto gana o pierde una empresa como porcentaje de lo que vende. Los elementos que componen al estado de resultados y que derivan en el margen neto de utilidad son los siguientes (expresados como porcentaje de las ventas):

Ventas

(-) costo de ventas
Margen bruto

(-) depreciación del ejercicio.
(-) gastos de operación.
Margen de operación.

(+/-) ingresos / gastos financieros
Margen antes de impuestos

(-) obligaciones fiscales
Margen neto de utilidad

Al analizar cada uno de los rubros es importante detectar variaciones significativas y partidas extraordinarias.

Cálculo	Descripción	Factores a considerar
Ventas		
Crecimiento anual.		
$\frac{\text{Nominal Ventas año 1}}{\text{Ventas año 0}} - 1$	Dinámica de crecimiento de las ventas de un año contra otro.	* Comparativo - economía. * Comparativo - industria.
$\frac{\text{Real Ventas año 1}}{\text{Ventas año 0} \times (1+i \text{ año 1})}$	Dinámica de crecimiento de las ventas descontando la inflación.	* Comparativo - economía. * Comparativo - industria.
donde: I = inflación		
Ventas		
Composición del crecimiento		
$(1+Vtas.)=(1+p)(1+Vol)$ donde: p= precio Vol= volumen	Fuente de crecimiento: * precio * volumen * ambos	* Comparativo - economía. * Comparativo - industria.

Cálculo	Descripción	Factores a considerar
Margen neto de utilidad.		
$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}}$	Porcentaje de la utilidad o pérdida neta por producir, comercializar, vender, financiar, pagar impuestos y descontar las utilidades del interés minoritario y de las subsidiarias y asociadas.	Comportamiento de los márgenes bruto de operación y antes de impuestos. Comportamiento de los resultados de subsidiarias y asociadas. Pago de obligaciones fiscales. Comportamiento del interés minoritario. Efecto de la reexpresión en resultados.

b) Rotación de activos.

Mide el nivel de ventas generado por los activos de la empresa, además proporciona un parámetro de qué tan eficientemente la empresa maneja sus activos para generar ventas. El cálculo es de la siguiente manera:

$$\text{Rotación de activos} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos totales promedio}}$$

Para el cálculo de la rotación de activos se utilizan el total de activos y las ventas anuales o anualizadas. Sin embargo, para conocer a detalle la utilización de los principales activos productivos de la empresa, se calcula la rotación individual.

Cálculo	Descripción	Factores a considerar
Rotación de cuentas por cobrar.		
$\frac{(\text{Cx}) \times 365}{\text{Ventas netas}}$	Número de días para recuperar las ventas a crédito.	<ul style="list-style-type: none"> * Eficiencia de las políticas de crédito. * Capacidad de negociación con sus clientes. * Capacidad de cobro.
Rotación de inventarios.		
$\frac{\text{Inventarios} \times 365}{\text{Costo de ventas}}$	Número de días que permanece el inventario en la empresa antes de su venta.	<ul style="list-style-type: none"> * Eficiencia en el manejo del inventario. * Sistema de valuación del inventarios.
Rotación de activo fijo.		
$\frac{\text{Ventas netas}}{\text{Activo fijo neto}}$	Mide la capacidad del activo fijo para generar las ventas.	Métodos de depreciación y revaluación.

2. Estructura financiera

Mide que tan eficientemente la empresa ha financiado sus activos para generar utilidades y retorno para sus accionistas. La estructura financiera relaciona activos totales promedio con el capital contable promedio.

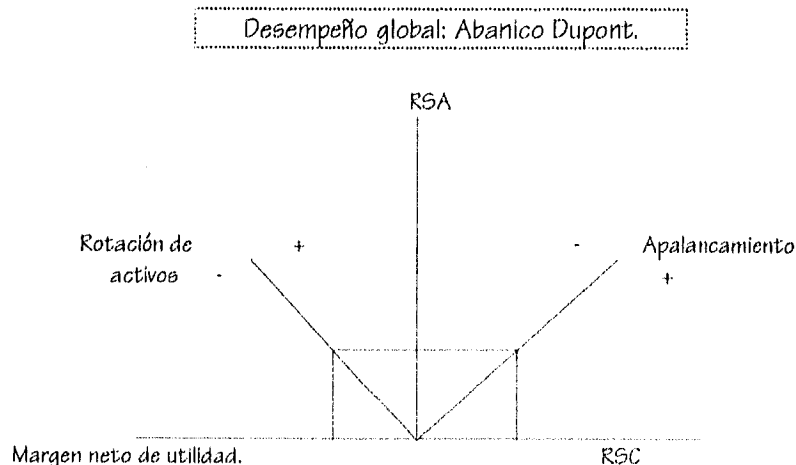
Tenemos que mientras mayor sea el retorno sobre activos mejor será el desempeño operativo de una empresa y por tanto, mayores serán sus posibilidades de apalancamiento.

Mientras mayor sea el apalancamiento, más sana será la estructura financiera de la empresa, es decir, la empresa podrá incrementar su deuda, y por tanto, las relaciones de activos totales promedio a capital contable, y de retorno sobre capital, serán mayores.

Normalmente una empresa tienen un mayor incentivo para aumentar su apalancamiento (obtener más deuda), sin embargo, al hacerlo también incurre en más gastos financieros y consecuentemente disminuye el margen neto de utilidad, el retorno sobre activos, y el retorno sobre capital.

Desempeño global.

Para analizar el desempeño global de una empresa, unimos lo dos comportamientos anteriores, desempeño operativo y estructura financiera, para conformar lo que "Abanico Dupont."



El lado izquierdo del abanico corresponde al desempeño operativo y el lado derecho al financiero. El sentido de las flechas nos indica cómo se va conformando el desempeño global de la empresa, se inicia con el desempeño operativo y se complementa con el análisis de la estructura financiera. De la gráfica anterior se puede concluir lo siguiente:

Relacionando el margen neto de utilidad con la rotación de activos, obtenemos el retorno sobre activos. Si relacionamos éste a diferentes niveles de apalancamiento, proyectamos el retorno sobre capital.

Cuando el retorno sobre activos es alto, permite un mayor nivel de apalancamiento para la empresa, consecuentemente aumenta el retorno sobre capital, siempre y cuando los gastos financieros no disminuyan el margen neto de utilidad en forma importante.

Desde el punto de vista del Banco, el retorno sobre activos es la variable más importante para medir el desempeño de la empresa, porque nos indica qué tan buen negocio en sí mismo. Adicionalmente, esta variable es la más importante para medir qué tan adecuado es el apalancamiento de la empresa.

Adicionalmente, los valores de los índices de rotación de activos y de apalancamiento pueden variar de acuerdo a las políticas contables y de revaluación de activos y actualización del capital contable, cuya aplicación frecuentemente no es consistente entre todas las empresas. Una empresa con activos no revaluados ni capital actualizado puede arrojar un índice de rotación elevado y consecuentemente retornos altos, aún teniendo un margen neto de utilidad bajo; mientras que otra empresa, con el mismo margen neto de utilidad, pero con activos y capital revaluados, muestra retornos menores.

Cabe mencionar que al aplicar la fórmula Dupont para el análisis del desempeño operativo y estructura financiera, se deberán tomar en cuenta las políticas contables aplicadas a revaluación y compararlas con estándares de la industria.

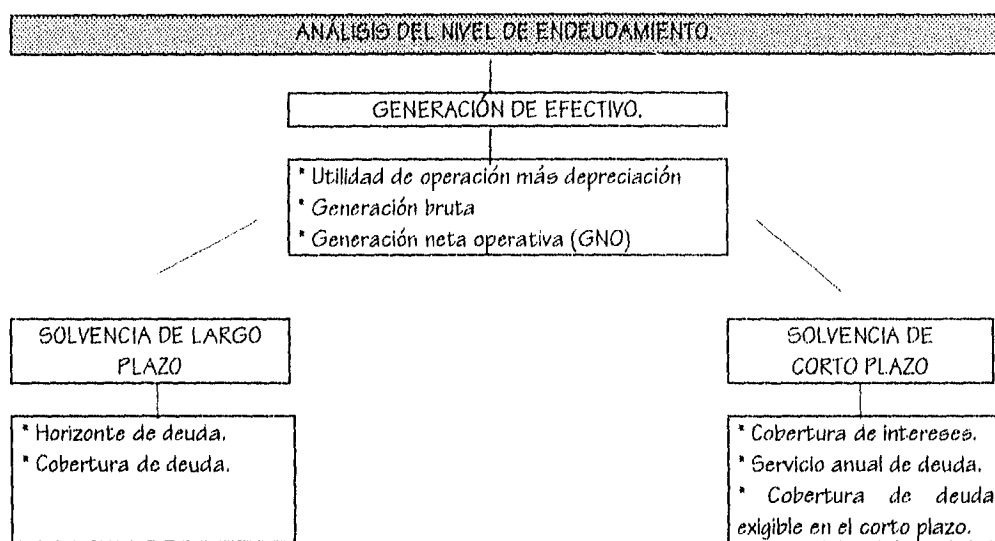
Al considerar el margen de operación se separan los efectos del costo financiero, fiscal y monetario, del desempeño de la empresa, ya que en ocasiones estas variables modifican los márgenes de la empresa en forma substancial. El margen de operación es prácticamente independiente de las políticas de revaluación, a excepción del efecto del cargo por depreciación.

Lo explicado hasta ahora constituye el análisis que nos permite situar el desempeño de la empresa en comparación con la industria, con otras empresas y con ella misma. Sin embargo, no es el único criterio que se deberá utilizar para determinar el nivel de apalancamiento adecuado para la empresa.

3.3.1.4.4. ANÁLISIS DEL NIVEL DE ENDEUDAMIENTO.

Esta parte del análisis cuantitativo pretende determinar el nivel de endeudamiento y conocer la habilidad del cliente para hacer frente a sus obligaciones financieras de corto y largo plazo.

Para analizar el nivel de endeudamiento debemos estudiar tres conceptos:



La habilidad del cliente para apagar sus obligaciones se determina en base a la generación de efectivo de la empresa y no en base al apalancamiento contable.

Asimismo, el análisis se basa en la solvencia de corto y largo plazo. Es importante mencionar que esta última reviste especial importancia, ya que determina la relación crediticia con el cliente.

Los principales conceptos de generación de efectivo para cubrir los intereses y el principal de la deuda onerosa son los siguientes:

- A) Utilidad de operación más depreciación.
- B) Generación bruta.
- C) Generación neta operativa (GNO).

A) Utilidad de operación más depreciación.

Recursos provenientes del desempeño operativo, derivados de los ingresos por ventas menos costos de producción y gastos de administración y venta.

La utilidad de operación anual más el cargo por depreciación representan los recursos disponibles para el pago de intereses de la deuda onerosa.

Al utilizar este concepto se deben tener en consideración la política de crédito de la empresa y la eficiencia en el proceso de cobranza de sus ventas, ya que la utilidad en operación incluye el 100% de las ventas como si éstas hubieran sido cobradas, lo cual puede no ser cierto.

B) Generación bruta.

Recursos generados para financiar la operación después de haber cubierto el pago de intereses de la deuda onerosa y el pago de las obligaciones fiscales. La generación bruta es el resultado de transformar la utilidad neta en flujo y se compone de los siguientes elementos:

⇒ Utilidad neta.

⇒ Cargo por depreciación.

⇒ Cargos no monetarios. (aquellas partidas que no representan una salida o entrada real de efectivo).

C) Generación neta operativa.

Son los recursos requeridos para hacer frente a las obligaciones financieras, pagar dividendos y financiar sus inversiones, siendo este renglón el más importantes para los banqueros, ya que representan los recursos que es capaz de generar la empresa para pagar su deuda. Es importante analizar los datos, especialmente para empresas con ventas estacionales y ajustarlos por partidas extraordinarias.

Solvencia de largo plazo.

Muestra la habilidad de la empresa para hacer frente a obligaciones financieras de largo plazo. Está asociada a los flujos generados por la empresa después de financiar su operación.

- ⇒ Horizonte de deuda.
 ⇒ Cobertura de deuda.

Cálculo	Descripción.	Factores a considerar.
Solvencia de largo plazo Horizonte de deuda.		
$\frac{\text{Deuda Onerosa total}}{\text{GNO}}$ donde: GNO = Generación neta operativa. Deuda onerosa total = Deuda que paga intereses.	Representa el número de años que tardará la empresa para generar recursos para el pago de la deuda.	<ul style="list-style-type: none"> * Vencimiento de la deuda. * Volatilidad en la generación neta operativa. * Estacionalidad de la operación de la empresa.
Solvencia de largo plazo Cobertura de deuda.		
$\frac{\text{GNO} \times 100}{\text{Deuda onerosa}}$	Indica los recursos generados, después de financiar la operación, como porcentaje de la deuda onerosa.	<ul style="list-style-type: none"> * Volatilidad en el capital de trabajo (mercado) * Generación de utilidades.

Solvencia de corto plazo.

Muestra la habilidad de la empresa para hacer frente a sus obligaciones financieras (pago de intereses y amortizaciones menores a un año) en el corto plazo. Los principales parámetros para determinar son los siguientes:

- ⇒ Cobertura de intereses.
 ⇒ Servicio anual de deuda.
 ⇒ Cobertura de deuda

Cálculo	Descripción.	Factores a considerar.
Solvencia de largo plazo Cobertura de intereses.		
$\frac{\text{UO} + \text{depreciación}}{\text{GF} - \text{FF}}$ donde: UO = Utilidad en operativa. GF = Gastos financiera. PF = Productos financiera.	Indica cuantas veces son los recursos en efectivo generados por la operación al servicio de la deuda.	<ul style="list-style-type: none"> * Volatilidad de la utilidad en operación. * Importancia de los productos financieros. * Políticas de depreciación. * Políticas de crédito de la empresa.

Cálculo	Descripción.	Factores a considerar.
Solvencia de largo plazo Servicio anual de deudas.		
$\frac{GNO+GF}{GF+PCLP}$ <p>donde: pclp= porción circulantes de la deuda de largo plazo.</p>	Representa los recursos generados para pago de principal e intereses.	<ul style="list-style-type: none"> * Volatilidad en el capital de trabajo. * Volatilidad de generación bruta. * Programa de amortizaciones de los créditos. * Movimientos en las tasas de los créditos. * Calcular para todos los años durante la vigencia de la deuda LP.
Solvencia de corto plazo Cobertura de deuda exigible en el corto plazo		
$\frac{GNO+GF}{GF+PCLP+DOCP}$ <p>donde: pclp= porción circulantes de la deuda de largo plazo. docp= Deuda onerosa de corto plazo.</p>	Indica la capacidad para pagar la deuda exigible de corto plazo y sus intereses, con los recursos generados después de financiar la operación.	<ul style="list-style-type: none"> * Volatilidad en el capital de trabajo. * Volatilidad de generación bruta. * Programa de amortizaciones de los créditos.

3.3.2. LÓGICAS DE CRÉDITO

El objetivo de describir y analizar cada una de las lógicas de crédito es que el evaluador (ejecutivo de cuenta) pueda conceptualizar y estructurar las operaciones de crédito con base en la lógica adecuada.

Las lógicas del crédito están relacionadas con el propósito del crédito, es decir la necesidad que tiene el solicitante, la fuente de pago y el riesgo inherente en el crédito. A continuación presento las lógicas de crédito:

I. Créditos basados en el ciclo de operación (corto plazo).

II. Créditos basados en el ciclo de inversión (largo plazo).

III. Créditos basados en activos.

IV. Créditos de garantía.

Cada una de estas lógicas de crédito implica una fuente distinta de fondos usados para pagar el crédito. La fuente específica de pago depende del propósito del crédito, es decir, del uso que se dé a los recursos del mismo.

A continuación presento una tabla que relaciona cada una de las lógicas de crédito con sus características en cuanto a propósito, fuente de pago y riesgo asociado.

	Propósito del crédito	Fuente de pago	Riesgo
Créditos basados en el ciclo de operación (corto plazo)	Financiar necesidades temporales del ciclo de operación.	Los fondos recibidos a la conclusión del ciclo de operación.	Inhabilidad para completar exitosamente el ciclo de operación por riesgo en cualquiera de sus partes.
Créditos basados en el ciclo de inversión (largo plazo)	Financiar necesidades del ciclo de inversión (activo fijo o capital de trabajo permanente).	El flujo de fondos generado por la empresa a lo largo del tiempo.	Inhabilidad para completar exitosamente y de manera sucesiva ciclos de operación que generen los flujos necesarios durante la vigencia del crédito.
Créditos basados en activos.	Financiar necesidades de corto o largo plazo.	El flujo de fondos generado por los activos a financiar o su valor neto de realizar.	Que el valor neto de los activos financiados sea inferior al crédito otorgado.

Antes de explicar cada lógica de crédito, es necesario definir el concepto de capitalización.

Capitalización. Típicamente asociamos el término "capital" con las aportaciones que realizan los socios de un negocio con el objeto de recibir una tasa de retorno. Sin embargo al otorgar un crédito, éste conlleva un porcentaje de capitalización que debe aportar el cliente para absorber los riesgos que el Banco no está dispuesto a tomar.

Ahora bien tomemos el caso de una empresa, en donde si analizamos su balance podemos ver que está compuesta por un conjunto de activos, y que su valor como empresa está en función del valor de éstos.

Entonces podremos descomponer el balance para asignarle a cada activo su porción de deuda y de capital. De esta forma conoceremos el grado de capitalización de cada activo par determinar, si está correctamente capitalizado, en función de los flujos que producirá ese activo, y si esa porción del balance tiene capacidad de apalancamiento adicional.

Descomposición de los activos típicos de una empresa.

Activos totales	P
	C

activo 1	P
	C
activo 2	P
	C
activo 3	P
	C

en donde:

C= capital

P= pasivo

Generalmente cada tipo de activo esta financiado en forma diferente, dependiendo de la viabilidad que presenten los ingresos esperados será la estructura de financiamiento: vía deuda o vía capital.

Capitalización de un crédito.

Al igual que un negocio que requiere un determinado monto de capital que está en función de la productividad de sus activos, un crédito requiere de capital suficiente, por parte del cliente para absorber los riesgos causados por la variabilidad de los ingresos que producen los activos que se están financiando.

Cuando se otorga un crédito, el Banco está dispuesto a aceptar una porción de los riesgos asociados con un emisor, la porción de riesgo no aceptables deben ser financiados con capital del acreditado.

Fuentes de capital.

Existen dos tipos de capital que proporcionan tres fuentes para capitalizar un crédito:

Tipos	Origen	Fuente
Capitalización primaria	Interna	* Aforo menor al 100% * Capital existente
Capitalización secundaria	Externa	* Avals o garantías.

3.3.2.1. CRÉDITOS BASADOS EN EL CICLO DE OPERACIÓN (corto plazo).

Como expliqué al analizar el ciclo de operación, dada la forma en que operan las empresas, rara vez el flujo de fondos proveniente de las ventas o la prestación de servicios está sincronizado con los desembolsos asociados con la compra de materia prima, pagos de sueldos y salarios, y otros gastos asociados con la operación del negocio.

En muchos casos, el desbalance de fondos no es de suficiente magnitud para crear una necesidad de financiamiento externo, ya que la caja de la empresa es lo suficientemente grande como para absorber estas fluctuaciones a corto plazo.

En otros casos, especialmente en compañías cuya actividad es por temporadas y en otras situaciones en las que una compañía aumenta primero su inventario y/o cuentas por encima de los niveles normales, existe una diferencia significativa entre las entradas y salidas de fondos, que hace necesario el uso de financiamiento externo.

Las necesidades de financiamiento del ciclo de operación se pueden clasificar de tres maneras:

- 1» Necesidades temporales.
- 2» Necesidades crecientes.
- 3» Necesidades permanentes.

- 1» Necesidades temporales. Existen tres tipos de situaciones temporales que pueden ocasionar necesidades de financiamiento a corto plazo, éstas son:

- * Temporalidad de la demanda, en donde ésta se concentra en un periodo particular, relativamente corto.
- * Temporalidad de la oferta, en donde ésta ocurre cuando la materia prima solo puede ser adquirida durante un periodo limitado.
- * Temporalidad tanto en la oferta como en la demanda, la cual puede ocurrir simultáneamente como en el negocio de árboles de Navidad. Un negocio con ventas estacionales tiene necesidades financieras que aumentan y disminuyen con el nivel de ventas, independientes al crecimiento natural de las mismas.

- 2» Necesidades crecientes.

Las necesidades crecientes de financiamiento del ciclo de operación se presentan cuando existe un incremento en las ventas, el cual puede ser de dos tipos:

- * Aumento de largo plazo
- * Aumento temporal.

3» Necesidades permanentes.

Las necesidades permanentes de financiamiento del ciclo de operación se presentan cuando de manera constante se requiere de financiar más a los activos (cuentas por cobrar o inventarios), de lo que la empresa recibe vía proveedores o gastos acumulados.

Entonces tenemos que estas necesidades es conveniente financiarlas con créditos de largo plazo, o con capital (al menos una parte), ya que la empresa no generará lo suficiente en el corto plazo para poder liquidar el préstamo.

I Ciclo de conversión de activos.

II. Evaluación de riesgo de la empresa.

A través de estos análisis de deben responder preguntas como: ¿Cuál es la solvencia moral de los accionistas y de la administración de la empresa?, ¿Cuál ha sido el desempeño de la empresa?, ¿En que industria compete y cuáles son las características de ésta?, ¿Qué factores la afectan?, ¿Cuáles son las causas del endeudamiento?, ¿Cuál es su nivel de endeudamiento?

Una vez que el ejecutivo de cuenta del Banco ha efectuado el análisis de la empresa, podrá definir la lógica y estructura crediticia a utilizar. De esta manera podrá servir adecuadamente a su cliente cuantificando los riesgos asociados a la operación de crédito.

Estos conceptos serán comentados en forma más amplia en los siguientes apartados.

3.3.2.1.1. CICLO DE CONVERSIÓN DE ACTIVOS.

El ciclo de conversión de activos nos da a conocer cómo funciona una empresa, su actividad principal, así como a detectar posibles causas y necesidades de financiamiento, y a determinar los gastos e inversiones que realiza y su forma de financiarlos, en sí evalúa el entorno donde opera y sienta las bases para evaluar su desempeño a través del análisis de sus estados financieros.

Componentes del ciclo de conversión de activos.

Todas las empresas, independientemente de su giro de actividades, tienen un ciclo de conversión de activos, el cual tiene dos componentes:

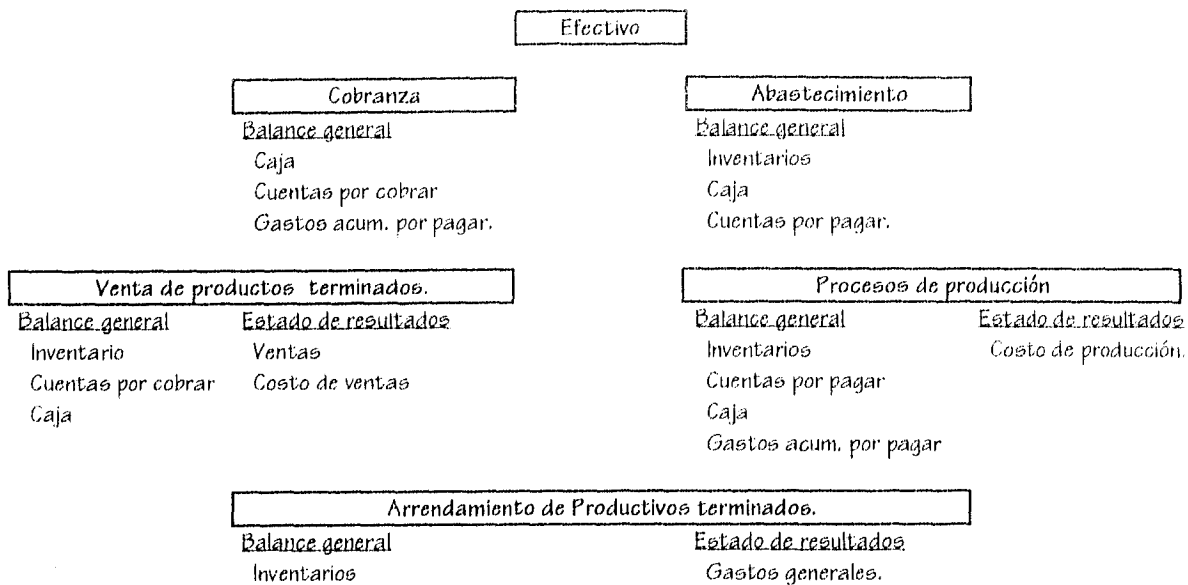
- A. *Ciclo de operación.*
- B. *Ciclo de inversión.*

En lo referente a esta parte, solo veremos el ciclo de operación por ser de corto plazo, en donde el ciclo de inversión al ser de largo plazo será comentado posteriormente.

A. *Ciclo de operación.*

Es el proceso mediante el cual la empresa invierte su efectivo disponible en materia prima y otros insumos, los transforma en productos terminados, los almacena, los vende y recupera efectivo al realizar la cobranza de la venta. Normalmente se lleva a cabo en un periodo corto de tiempo.

Para identificar, en la información contable de la empresa, aquellas cuentas que están relacionadas con el ciclo de operación, a continuación presentaré un diagrama que ilustra los movimientos contables que intervienen en cada uno de los pasos del ciclo de operación:



La información contable del ciclo de operación está relacionada con la utilidad o pérdida en operación, en donde es primordial saber si la empresa es capaz de repercutir sus costos y gastos en el precio de venta al cliente para de esta manera obtener utilidades en operación. Normalmente cuando mayor es la proporción de costos fijos sobre los variables, mayores serán las necesidades de recursos.

Una vez descrito el ciclo de operación e identificado los movimientos contables, podemos relacionar dicho ciclo con respecto al flujo de efectivo generado por la empresa, y con ello poder determinar en que parte del ciclo de operación se generan las necesidades de efectivo y las razones de éstas.

Tenemos que un ciclo de operación sincronizado origina cuentas por cobrar e inventarios, que son totalmente financiados por cuentas por pagar (proveedores) y gastos acumulados (sueldos, salarios, luz, etc.). Sin embargo, las salidas de efectivo en este ciclo se presentan antes que las entradas de efectivo, por tanto es difícil encontrar empresas que tengan un ciclo de operación sincronizado.

Quantificación del ciclo de operación.

La cuantificación del ciclo de operación se lleva a cabo determinando el monto y número de días del ciclo de operación. Dicha cuantificación se debe analizar a una fecha determinada y en un periodo de tiempo para determinar variaciones. Asimismo, es importante comparar los montos obtenidos con los de la Industria.

Ciclo de operación (monto).

El ciclo de operación monto se denomina también capital de operación, e incluye todos los recursos utilizados por la empresa en el ciclo de operación. Este nos indica el monto que la empresa requiere financiar o que está financiando para completar su ciclo de operación. El capital de operación se determina de la siguiente manera:

$$CO = (C * C + I) - (C * P + GA)$$

En donde:

CO = Capital de Operación.

C * C = Cuentas por Cobrar.

I = Inventarios.

C * P = Cuentas por Pagar a Proveedores.

GA = Gastos acumulables.

A las cuentas por cobrar e inventarios se les conoce como activos comerciales, mientras que las cuentas por pagar y gastos acumulados se les conoce como pasivos espontáneos.

Vale la pena aclarar que el capital de operación forma parte del capital de trabajo, en donde este último se define como:

Capital de trabajo = Activos comerciales - Pasivos circulantes.

Ciclo de operación (días).

El ciclo operación en días es un indicativo del tiempo que tarda una empresa en recuperar el efectivo en su operación normal. El ciclo de operación en días se determina de la siguiente manera:

$$CO \text{ días} = (RC + RI) - (RP + RGA)$$

En donde:

CO días = Ciclo operativo en días.

RC = Rotación de cartera.

RI = Rotación de inventarios.

RP = Rotación de proveedores.

RGA = Rotación de gastos acumulables.

Necesidades de financiamiento del ciclo de operación.

El ciclo de operación requiere ser financiado cuando el capital de operación es positivo, es decir cuando los activos comerciales son mayores al financiamiento espontáneo. Un ciclo de operación sincronizado es aquel en el cual el capital de operación es igual a cero, o en otra palabra que el activo comercial es igual al financiamiento espontáneo.

Las necesidades de financiamiento del ciclo de operación se pueden atribuir a tres situaciones:

a. *Necesidades permanentes*: Se presenta cuando de forma continua los financiamientos vía pasivos espontáneos son insuficientes para financiar a los activos comerciales.

b. *Necesidades crecientes o decrecientes*: Sucede cuando al incrementarse o disminuirse las ventas, las necesidades de inversión en producción y venta aumentan o disminuyen, respectivamente.

c. *Necesidades temporales o estacionales*: Se presenta cuando las empresas incrementan sus necesidades en el capital de operación por:

- » Temporalidad de la oferta.
- » Temporalidad de la demanda.

Factores que afectan el ciclo de operación.

Proveedor.

- ⇒ Políticas de crédito del proveedor.
- ⇒ Precio de las materias primas.
- ⇒ Comportamiento de la oferta.
- ⇒ Procedencia de las materias primas.

Inventario.

- ⇒ Características de la materias primas.
- ⇒ Disponibilidad de las materias primas.
- ⇒ Proceso de producción.
- ⇒ Situación laboral
- ⇒ Condiciones de planta y equipo.
- ⇒ Tecnología utilizada.
- ⇒ Suministro de otros insumos (energía, etc.).
- ⇒ Capacidad del personal.

Almacenamiento productos terminados.

- ⇒ Capacidad de almacenamiento.
- ⇒ Infraestructura del almacén.
- ⇒ Características de los productos.
- ⇒ Manejo del producto.

Ventas.

- ⇒ Comportamiento de la demanda.
- ⇒ Comportamiento de la oferta.
- ⇒ Precio del producto.
- ⇒ Fuerza de ventas.
- ⇒ Existencia de productos sustitutos.
- ⇒ Características de los productos
- ⇒ Canales de distribución.

Cobranza.

- ⇒ Políticas de crédito.
- ⇒ Situación del cliente (capacidad de pago).
- ⇒ Solvencia moral.
- ⇒ Situación de mercado.
- ⇒ Situación macroeconómica.

Al analizar estos factores es importante discernir sobre cuáles de ellos tiene control la empresa.

3.3.2.2. CRÉDITOS BASADOS EN EL CICLO DE INVERSIÓN (largo plazo).

Los créditos basados en el ciclo de inversión son aquellos que sirven para financiar necesidades permanentes (de largo plazo) de la empresa, que respaldarán o mejorarán su generación de ingresos, y cuyo pago depende de la habilidad de la empresa para generar suficientes flujos de fondos a lo largo del tiempo.

Es decir, son créditos relacionados con el ciclo de inversión de la empresa y están sustentados básicamente en la capacidad de pago del acreditado o emisor.

Necesidades de financiamiento a largo plazo.

Estas pueden agruparse en dos categorías:

- a) Modificar el activo.-
 - » Financiar la adquisición de un activo fijo.
 - » Reconversión industrial
 - » Financiar un proyecto nuevo, en donde el financiamiento de proyectos implica una serie de riesgos, por lo que requiere de un análisis especial.
 - » Financiar capital de trabajo permanente.

- b) Modificar la estructura de capital.
 - » Sustitución de un acreedor o reestructura de un crédito otorgado por el Banco.
 - » Reducción de capital o pago de dividendos.

En cada caso, habrá que identificar cuál es la causa que dio origen a la necesidad, como sería, en el caso de compra de un activo. En donde tenemos que la empresa posiblemente detectó la existencia de una demanda insatisfecha y quiere incrementar su capacidad de producción, o bien, se requiere sustituir equipo por desgaste, obsolescencia o por regulación ambiental, o quizás la empresa detectó demanda para un nuevo producto o servicio y requiere del equipo para producirlo.

Fuente de pago.

Los financiamientos de largo plazo deben estar relacionados con la forma como funciona el ciclo de inversión.

Como expliqué anteriormente el ciclo de inversión está compuesto por muchos ciclos de operación. Cuando una empresa es capaz de terminar con éxito durante varios años, muchos ciclos de operación generará el efectivo para pagar los intereses y el principal de los préstamos de largo plazo generados por la necesidad de modificar el activo fijo o la estructura del capital.

Por lo tanto, en un crédito basado en el ciclo de inversión, la fuente de pago es la generación de flujo de fondos de la empresa, y el pago del crédito depende de la habilidad de ésta para generar con certidumbre un flujo de fondos saludable durante la vigencia del crédito.

Como sabemos un flujo de fondos es el efectivo que genera una empresa al realizar su ciclo de operación.

Un flujo de fondos se considera saludable cuando.

1. Cubre el pago de los financiamientos (intereses más capital).
2. Permite mantener la base de los activos fijos necesarios para generar flujos en el futuro y que la empresa no desaparezca.
3. Da un retorno de capital al inversionista.

B. Ciclo de inversión.

Descripción.

Como vimos anteriormente, el ciclo de inversión es el proceso mediante el cual el efectivo es invertido en activo fijo, y a través de la generación neta de efectivo durante varios ciclos de operación, se recupera la inversión realizada.

El ciclo de inversión generalmente lleva varios años para cumplirse y es hasta que el valor del activo invertido se ha recuperado.

Necesidades de financiamiento del ciclo de inversión.

El ciclo de inversión generalmente requiere ser financiado externamente, ya que las inversiones suelen ser cuantiosas y es difícil que las empresas lo financien con recursos propios. Existen tres razones por las cuales una empresa inicia un ciclo de inversión y éstas están encaminadas a la modificación de los activos fijos:

- a) Adquisición de un activo fijo.
- b) Reconversión industrial.
- c) Nuevo proyecto.

a) Adquisición de un activo fijo. Se presenta cuando existe una tendencia de incrementos en las ventas, y por tanto se requiere de la ampliación de la planta productiva de la empresa.

b) Reversión Industrial. Se refiere a la sustitución de activos fijos de la empresa por desgaste, obsolescencia y otros factores que tienen que ver con los niveles de productividad y eficiencia.

c) Nuevo proyecto. Consiste en la inversión de activos fijos para la puesta en marcha de un nuevo proyecto de la empresa, como puede ser la producción de un nuevo producto.

Detección de la necesidad de inversión.

El conocimiento del ciclo de operación de un cliente, de la antigüedad y condiciones de su planta y equipo, así como el grado de utilización de la capacidad instalada, sirven para detectar necesidades de financiamiento de activo fijo.

A través del análisis del balance y estado de resultados de la empresa, podemos saber si la mayor parte del activo ya se depreció totalmente, en donde es probable que algún activo necesite substituirse en un futuro próximo, o bien si el estado de resultados muestra que los gastos de reparación han incrementado considerablemente.

Factores que afectan el ciclo de inversión.

Es importante aclarar que la decisión de iniciar un ciclo de inversión en la empresa es una decisión discrecional de la administración de ésta. Sin embargo los factores que pueden afectar esta decisión son:

Tecnología.

- ⇒ Vigencia de la tecnología utilizada.
- ⇒ Niveles de productividad, eficiencia y producción.

Aspectos financieros:

- ⇒ Retorno sobre activos.
- ⇒ Rentabilidad de la empresa.
- ⇒ Estímulos de inversión.

Mercado.

- ⇒ Tendencias de la demanda.
- ⇒ Tendencias de la oferta.

Productos.

- ⇒ Ciclo de vida de los productos.
- ⇒ Mejoras a los productos.

3.3.2.3. CRÉDITOS BASADOS EN ACTIVOS.

El crédito basado en activos ofrece un seguro adicional para el Banco cuando existe alguna certeza en cuanto a la limitada capacidad crediticia de los solicitantes, fortaleciendo de esta manera la calidad de los préstamos.

El crédito basado en activos supone haber efectuado un análisis del sujeto de crédito y conocer la capacidad generadora de los activos objeto del préstamo.

Normalmente los bancos nunca otorgan créditos contra un activo por su valor estimado de realización, sino por la capacidad de generación que sustentan.

Atributos.

El crédito basado en activos ofrece posibilidades más amplias que el enfoque tradicional por dos razones fundamentales para todo Banco:

1. Las pérdidas que se enfrentan en los créditos que caen en proceso contencioso son menores, esto es, la recuperabilidad del crédito es mayor a través de la realización del activo.
2. La velocidad de respuesta al cliente es mayor, puesto que en la decisión de crédito se enfatiza en la valuación de un activo específico.

Recuperabilidad de un crédito.

La recuperabilidad de un crédito se cuantifica con los centavos recuperados por cada peso de crédito otorgado, luego de considerar los gastos jurídicos, financieros y de liquidación o realización de los activos objeto del crédito. La estadística que se tiene al respecto muestra que, en promedio, la banca recupera 30 centavos de cada peso de crédito que cae en proceso contencioso.

La recuperabilidad del crédito, en caso de caer en proceso contencioso, es directamente proporcional a la calidad del activo que soporta al crédito, que depende básicamente de tres aspectos:

- » que sea un activo valuable.
- » que sea un activo adjudicable (fuerza jurídica del crédito)
- » que sea un activo comercializable (mercado secundario)

Metodología general de valuación de activos.

Existen tres métodos que se utilizan en la valuación de activos:

1. Análisis de un portafolio de activos.
2. Análisis de capitalización de un activo.
3. Análisis híbrido de valuación.

1. Análisis de un portafolio de activos.

Este método se utiliza cuando se otorga un financiamiento soportado en un grupo de activos, que generalmente son cuentas por cobrar de corto plazo. El fundamento de esta técnica reside en el concepto de diversificación de riesgo, el cual ha demostrado que el riesgo de un grupo de activos es menor que la suma de los riesgos de cada uno de los activos en lo individual.

2. Análisis de capitalización de un activo.

Este análisis es aplicable para la valuación de bienes de capital que tienen una vida útil de mediano o largo plazo. Esta técnica puede ser aplicada de dos formas:

» Utilizar las observaciones estadísticas sobre los precios de estos activos en el mercado secundario durante la vida del financiamiento. Aunque las observaciones de precios pasados no garantizan que en el futuro los bienes reflejen esos valores, si proporcionan parámetros, basados en la probabilidad de que los precios que se extrapolan se vuelvan a presentar.

» Utilizar el flujo futuro o utilidad operacional que genere el activo que pretendemos valorar, como guía de valuación. Si estos flujos los descontamos a valor presente podremos determinar cuánto está dispuesto a pagar el mercado por un bien, en función de lo que generará.

3. Análisis híbrido de valuación.

Este análisis consiste en aplicar los dos tipos de análisis descritos:

Valuamos un grupo de activos, que han sido individualmente analizados con el método de capitalización, mediante el método de valuación de portafolios.

Las posibilidades de toma de riesgo que brinda esta técnica, son especialmente útiles para el financiamiento de activos de mediano y largo plazo que han sido previamente financiados por un cliente del banco en cuestión. Estos activos muestran la particularidad de ser una cartera de créditos que llevan consigo un bien asociado, por lo que se conocen como activos duales (cuentas por cobrar - activo).

3.3.3. CRÉDITOS DE GARANTÍA

Si tenemos que como resultado del análisis de la empresa existe incertidumbre respecto a la calidad crediticia, lo que no permite que un Banco no preste exclusivamente en base a sus flujos (créditos basados en la conversión de activos a corto o largo plazo), entonces el ejecutivo de cuenta deberá analizar los activos del solicitante para otorgarle créditos basados en activos, tal como se explicó anteriormente en donde dada la casualidad de que el solicitante no cuente con activos generadores de flujo o exista incertidumbre sobre la capacidad de éstos, entonces, para estructurar un crédito, el ejecutivo de cuenta deberá recurrir a garantías dentro o fuera del balance del solicitante:

- a) para asegurar la voluntad de pago, y
- b) como fuente de pago - de último recurso- cuando falle la capacidad de pago.

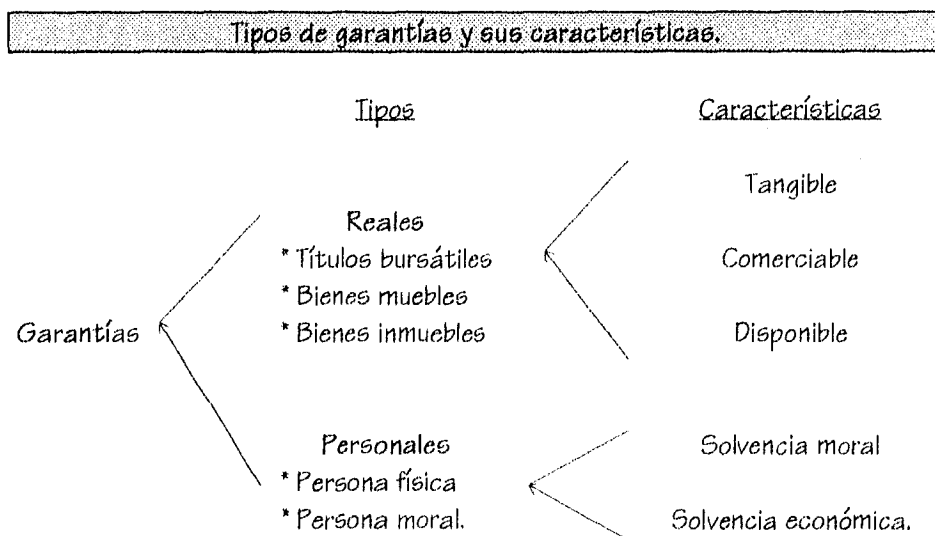
Las garantías son una fuente secundaria de pago, es decir, aseguran al banco en cuestión que el crédito y sus accesorios serán pagados aún cuando el acreditado no lo hiciera de su operación normal o flujo de efectivo.

Tipos de garantías y sus características.

Las garantías se clasifican en:

- » reales.
- » personales.

El siguiente diagrama relaciona los tipos de garantía con las características que deben tener para poder considerarlas de calidad:



Calidad de la garantía.

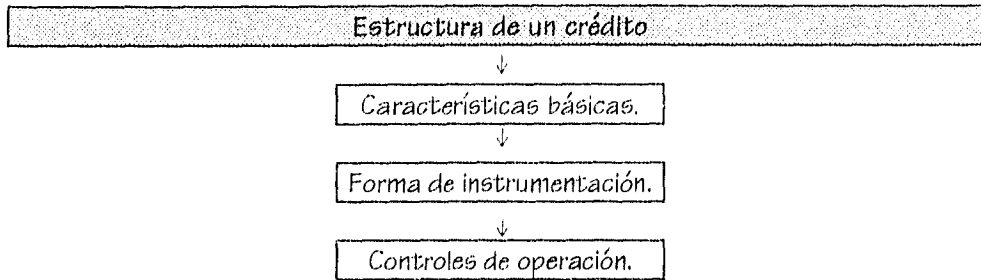
La facilidad de realización es el concepto más significativo cuando se trata de evaluar la calidad de la garantía. En los casos en donde se tenga que recurrir a la garantía como fuente de pago, la facilidad de realización, es decir, la facilidad para convertirla en flujo y en forma oportuna es lo que determina su calidad.

Por su parte el grado de facilidad de realización está estrechamente relacionado con la calidad de la instrumentación del crédito al momento de su origen. La facilidad de realización depende de:

- a) La estructura jurídica, y
 - b) El valor de la garantía.
-
- a) La estructura jurídica, determina la fuerza jurídica para que el Banco en cuestión pueda disponer de la garantía en caso necesario.
 - b) El valor de la garantía, el cual estará en función de el grado de comercialización, el tiempo de realización y el costo de oportunidad implícito, así como de otros costos asociados tales como adjudicación, mantenimiento y almacenaje.

3.3.4. ESTRUCTURACIÓN DEL CRÉDITO.

La estructura de un crédito es el cuerpo de financiamiento, es decir, la definición de sus características básicas, su forma de instrumentación y sus controles de operación.



Para otorgar un crédito se debe seguir un proceso lógico, donde diseñar la estructura es la fase final y es cuando se determina la cantidad de riesgo que está dispuesto a tomar el Banco.

Objetivos.

El principal objetivo de la estructuración es asegurar el otorgamiento de créditos con calidad de riesgo aceptable para evitar que entren en cartera vencida. La estructura debe enfocarse en conseguir tres puntos:

- ⇒ Enmarcar y distribuir los riesgos de un crédito.
- ⇒ Asegurar la capacidad de pago y la voluntad de pago del acreditado.
- ⇒ Encontrar el punto de convergencia entre las necesidades de financiamiento y la disposición del Banco en cuestión para absorber el riesgo.

Objetivos de la estructuración.	
Objetivos	Medios.
Enmarcar y distribuir riesgos.	* Condiciones generales de crédito.
Asegurar capacidad y voluntad	* Características básicas. * Correcta instrumentación * Controles de operación.
Objetivos	Medios.
Lograr convergencia	* Mayor financiamiento. * Riesgo aceptable para el Banco.

El primer punto busca cuantificar y distribuir los riesgos futuros de tal forma que las probabilidades de que algo salga mal, estén contempladas y reflejadas en las condiciones generales del crédito y sus elementos.

El segundo se hace referencia a la necesidad de tener presentes, cuando se diseña una estructura, los conceptos de capacidad y voluntad de pago.

La capacidad de pago se verá reflejada en las características básicas del crédito, mientras que la voluntad de pago se asegurará mediante la correcta instrumentación y los controles de operación que se diseñen para el crédito.

El tercer punto reúne en cierta forma a los dos anteriores. Al incluir los factores mencionados, se otorgará el mayor financiamiento posible al solicitante, manteniendo el nivel de riesgo aceptado por el Banco en cuestión.

Relación con la calidad crediticia.

El grado de estructuración está estrechamente relacionado con los tipos y combinación de riesgos, asociados con el instrumento de crédito.

Tenemos que mientras menor sea la calidad crediticia del emisor, mayor será la complejidad de la estructura para el grado de riesgo se mantenga en niveles aceptables. También mientras mayor sea la calidad crediticia del emisor, menor será el grado de estructuración requerido. Adicionalmente mientras mayor sea el plazo, mayor será el grado de estructura debido a la incertidumbre de los riesgos futuros.

Relación con la calidad crediticia.

Cuando la fuente de pago descansa primordialmente en el flujo generado por el emisor, el grado de estructura que normalmente se requiere es bajo, pero mientras que cuando un activo específico sirve de garantía, la complejidad es mayor. En este último caso se necesita asegurar que en caso de problemas de solvencia por parte del emisor, se pueda realizar acciones correctivas o ejercer la garantía.

De esta forma, la calidad crediticia del emisor y el objeto del crédito (activo o garantía) determinan el tipo de estructuración que requiere cada operación.

Elementos de estructuración.

Los elementos de estructuración que están encaminados a asegurar y a controlar la capacidad y la voluntad de pago son los siguientes:

Elementos de la estructura.	Objetivo: Controlar	
	La capacidad	La voluntad
Financieros	* De origen (condiciones generales del crédito)	* De seguimiento (razones financieras para monitorear el desempeño del emisor)
De operación	* De direccionamiento (destino del crédito) * De seguimiento (supervisión del emisor)	* De recuperación (control del flujo de la fuente de pago) * De seguimiento (control del emisor)
Jurídicos.	* Instrumentación del crédito. * Control sobre la gestión corporativa.	* Instrumentación del crédito * Asegurar el ejercicio de las garantías en caso de incumplimiento.

A las condiciones generales del crédito y a las razones financieras para monitorear el desempeño del emisor, les llamaremos *elementos financieros* de la estructura.

La forma de instrumentación y la aplicación de los controles de operación están definidos por los elementos de operación que sirven para controlar el flujo de los recursos incluyendo el direccionamiento o aplicación y el pago del crédito y para establecer los parámetros bajo los cuales el ejecutivo dará seguimiento al crédito a lo largo de la vida de éste.

Por su parte los elementos jurídicos establecen las características del crédito a través del contrato de crédito, limitan las actividades de administración de la empresa en su gestión corporativa y aseguran el ejercicio de las garantías en caso de requerirlas como fuente de pago.

El contrato de crédito es el documento que concentra los tres elementos de la estructura antes definidos y su diseño se basa en los términos y condiciones. Es muy común que el instrumento de crédito requiera de muchos otros documentos legales (carta de crédito, contrato de fideicomiso, contrato de arrendamiento, etc.), que de una u otra forma, están referidos o incluidos en el mismo contrato de crédito.

Evaluación de riesgos.

Hasta este punto he planteado la metodología de análisis de las empresas para determinar los riesgos en que se incurre al otorgar un préstamo, pero también es

importante mencionar los tipos de riesgo a que se enfrenta un banco al otorgar un crédito, los cuales se pueden dividir en dos clases:

- a) Riesgos de crédito, y
- b) Riesgos de mercado.

Las dos categorías deben analizarse para determinar la cantidad de riesgos que absorbe el capital del Banco, y el del acreditado.

a) Riesgos de crédito

Es durante el análisis de la empresa en donde se reconocen los elementos de riesgo más importantes en el desempeño histórico, y que servirán para tratar de pronosticar su desempeño futuro.

En general, los riesgos de crédito se dividen en:

- ⇒ Comerciales (oferta, demanda, proveedores, etc.)
- ⇒ Tecnológicos (competitividad, obsolescencia, etc.).
- ⇒ Físicos -asegurables- (incendios, terremotos, huracanes, etc.)
- ⇒ Laborales (huelgas, sabotaje, etc.), y
- ⇒ Proyecto (tiempo, y costo de inversiones).

A través del análisis de los factores cuantitativos y cualitativos anteriormente mencionados se permitirá una medición objetiva.

b) Riesgos de mercado.

Adicionalmente a los riesgos de crédito, en algunas operaciones se incurren en riesgos de mercado, definidos como aquellos inherentes al mercado financiero, y no al mercado en el que opera el cliente. Tenemos que los más comunes son los siguientes:

- ⇒ Moneda. Se refiere al riesgo cambiario en que incurre el cliente cuando toma un financiamiento en una moneda diferente a la que obtiene con la venta de sus productos. Este puede ser de gran tamaño y pagadero en una exhibición o diferido en el tiempo.
- ⇒ Tasa de interés. Se presenta particularmente en empresas comercializadoras que realizan ventas a plazo, las cuales llevan implícita una tasa de interés, en muchas ocasiones fija. Si el financiamiento no ofrece una cobertura natural desde el punto de vista de la tasa, el solicitante corre el riesgo de mercado que con frecuencia resulta importante.
- ⇒ Inflación. Se manifiesta en clientes que tienen ingresos ligados a contratos de productos y servicios que no pueden ajustar sus precios ante un repunte inflacionario,

esto necesariamente implica una reducción de ingresos, a menos que el contrato incluya ajustes por inflación.

⇒ Plazo. Cuando los activos de un cliente son de largo plazo y su fondeo está a corto plazo, incurre en un riesgo de renovación que se agrava cuando los mercados financieros son volátiles.

Beneficios de la estructuración.

I. Para el solicitante.

Cuando la calidad crediticia del emisor es buena, se pueden proporcionar créditos directos que prácticamente no requieren de estructuración porque el riesgo en que incurre el Banco es conocido y aceptable.

Por el contrario, cuando la calidad crediticia del emisor no es buena, la capacidad de financiamiento en créditos directos se ve afectada y se obtendrá menores montos a precios mayores. La estructuración le permitirá obtener mayor financiamiento porque mejora la calidad crediticia del instrumento.

Estos beneficios se pueden resumir en dos puntos de primordial interés para los acreditados:

- ⇒ La estructuración permite mayor apalancamiento y
- ⇒ Mejora el costo global de financiamiento.

II. Para el Banco.

La estructuración está encaminada a asegurar que la instrumentación de un crédito se realice de manera adecuada para que el pago del mismo sea factible dadas sus características generales, esto es, que la probabilidad de caer en cartera vencida sea menor, mientras que la de recuperabilidad del crédito sea mayor. Esto se debe a que:

- ⇒ Se conoce muy bien al cliente y sus necesidades.
- ⇒ Se aplicó adecuadamente las lógicas de crédito.
- ⇒ Se diseñaron las condiciones generales del crédito que realmente reflejan una calidad crediticia adecuada al instrumento.
- ⇒ Correcta instrumentación del crédito y
- ⇒ Realización de un buen control y seguimiento de los elementos del crédito, lo que permite detectar problemas y realizar acciones antes de que un crédito entre en cartera vencida.

esto necesariamente implica una reducción de ingresos, a menos que el contrato incluya ajustes por inflación.

⇒ Plazo. Cuando los activos de un cliente son de largo plazo y su fondeo está a corto plazo, incurre en un riesgo de renovación que se agrava cuando los mercados financieros son volátiles.

Beneficios de la estructuración.

I. Para el solicitante.

Cuando la calidad crediticia del emisor es buena, se pueden proporcionar créditos directos que prácticamente no requieren de estructuración porque el riesgo en que incurre el Banco es conocido y aceptable.

Por el contrario, cuando la calidad crediticia del emisor no es buena, la capacidad de financiamiento en créditos directos se ve afectada y se obtendrá menores montos a precios mayores. La estructuración le permitirá obtener mayor financiamiento porque mejora la calidad crediticia del instrumento.

Estos beneficios se pueden resumir en dos puntos de primordial interés para los acreditados:

- ⇒ La estructuración permite mayor apalancamiento y
- ⇒ Mejora el costo global de financiamiento.

II. Para el Banco.

La estructuración está encaminada a asegurar que la instrumentación de un crédito se realice de manera adecuada para que el pago del mismo sea factible dadas sus características generales, esto es, que la probabilidad de caer en cartera vencida sea menor, mientras que la de recuperabilidad del crédito sea mayor. Esto se debe a que:

- ⇒ Se conoce muy bien al cliente y sus necesidades.
- ⇒ Se aplicó adecuadamente las lógicas de crédito.
- ⇒ Se diseñaron las condiciones generales del crédito que realmente reflejan una calidad crediticia adecuada al instrumento.
- ⇒ Correcta instrumentación del crédito y
- ⇒ Realización de un buen control y seguimiento de los elementos del crédito, lo que permite detectar problemas y realizar acciones antes de que un crédito entre en cartera vencida.

3.4. CALIDAD DE CARTERA

La calidad de cartera se define como el estado que guarda la cartera de crédito, medida en términos de su calificación de riesgo de acuerdo a los modelos de la Comisión Nacional Bancaria, a una adecuada estructura de crédito, y una correcta administración de la misma.

Control y supervisión.

El control de la calidad de cartera del Banco se realiza a través del seguimiento diario que realiza el operador de crédito dentro de su proceso de revisión de crédito.

Revisión de crédito.

El propósito de la revisión de la cartera de crédito es, monitorear la calidad de la cartera de crédito a fin de que las reservas sean adecuadas, revisar que las actividades crediticias de los Bancos se realicen, con apego y cumplimiento a las políticas y procedimientos establecidos.

Identificar con anticipación problemas potenciales que puedan afectar la calidad de la cartera, de tal forma que se puedan tomar medidas correctivas oportunamente.

Vigilancia

El otorgamiento de crédito implica para los Bancos la responsabilidad de mantener una constante y efectiva vigilancia sobre: la solvencia moral y económica de los acreditados, de la buena marcha de la actividad o negocios de los acreditados, de la correcta aplicación de los créditos, de el cumplimiento de los requisitos y condiciones pactadas, de la existencia y aseguramiento de las garantías constituidas y de la oportuna liquidación de comisiones, intereses, gastos, amortizaciones y pagos convenidos.

Esta vigilancia la ejercerán los Bancos a través de sus operadores de crédito sobre todos y cada uno de los créditos que integren la cartera existente autorizada por él, su antecesor o por niveles superiores.

Su propósito recae en la responsabilidad de detectar a tiempo desviaciones, situaciones o riesgos anormales de los créditos otorgados, para poder adoptar de inmediato medidas preventivas, correctivas de aseguramiento y de esta manera evitar a los Bancos algún posible quebranto que ve su origen en la cartera vencida. Dicha responsabilidad recae

directamente en el ejecutivo de cuenta en cuestión, sin embargo no la puede compartir con el revisor del crédito que es el auditor interno, como en repetidas ocasiones así sucede.

Esta permanente responsabilidad del Banco debe estar enfocada a cuidar de la correcta aplicación de los fondos de los créditos otorgados.

Se debe tener presente que la Ley previene que serán sancionados con prisión de tres meses a diez años, y multa hasta por cantidad equivalente a cincuenta mil veces el salario mínimo general del D.F., los funcionarios o empleados que a sabiendas permitan a un deudor desviar el importe del préstamo en beneficio de terceros, reduciendo notoriamente su capacidad para pagar o responder por el importe del crédito y como consecuencia de ello, resulte quebranto patrimonial al Banco.¹

Además se deberá vigilar que se cumplan todos y cada uno de los requisitos y condiciones establecidos para cada crédito, al igual, vigilar la existencia y estado de todas y cada una de las garantías de los créditos.

Vigilar que existan en vigor y por el monto suficiente, los seguros que cubran los riesgos del negocio acreditado y los de las garantías en favor del Banco. La devolución o rescate anticipado de títulos de crédito negociados deberá de ser analizada.

Dependiendo de la experiencia con el cliente se deberá vigilar el manejo y utilización de las cuentas de cheques de los acreditados.

Se deberá observar la buena marcha de los negocios de los financiados.

Es conveniente detectar y conocer oportunamente las modificaciones a los estatutos de la empresa, cambios de poderes, aumentos o reducciones de capital, cambios en el consejo de administración o dirección.

En repetidas ocasiones será necesario analizar e interpretar con la frecuencia necesaria, los estados financieros de los negocios acreditados, para conocer su desarrollo y tendencias.

Detectar, analizar y vigilar cualquier suceso o situación imprevista que se le presente al acreditado y que no haya sido considerada en el estudio que sirvió de base para el otorgamiento del crédito, y que afecte el normal desarrollo del negocio o merme su capacidad de pago.

Conscientes de que la actividad bancaria requiere cada vez de orientar la colocación de recursos atendiendo a criterios de rentabilidad, se hace imprescindible fortalecer los mecanismos de vigilancia y control y determinar con oportunidad los diferentes niveles de riesgo de la cartera crediticia.²

¹ Art. 112 Ley de Instituciones de Crédito.

² Art. 76 Ley de Instituciones de Crédito.

3.4.1. ALCANCE DE LA REVISIÓN.

La revisión de crédito comprende las siguientes cuatro grandes áreas.

- A.- *Calificación de cartera.*
- B.- *Estructura de crédito*
- C.- *Administración de crédito*
- D.- *Documentación de crédito*

A. *Calificación de cartera.*

El revisor de crédito debe determinar si a la fecha de revisión, la cartera de crédito está calificada adecuadamente de acuerdo a los modelos de calificación de riesgo de:

- De la institución de Banca Múltiple y
- Comisión Nacional Bancaria.

La calificación que realizan los Bancos por sus créditos otorgados deberá efectuarse en forma individual, por los créditos vigentes o vencidos denominados en moneda nacional o extranjera, directos, sin incluir aquellos a cargo del Gobierno Federal y del Banco de México.

(Además se exceptúan los créditos al consumo o vivienda).

Es sano que la calificación sea realizada en forma trimestral, la cual deberá anexarse al correspondiente expediente de cada cliente.

Algunos problemas de calificación de cartera fueron disfrazados durante la privatización de los bancos para mostrar carteras con calificaciones aceptables que aseguraban su normal recuperación y sin gastos de recursos extras.

Por ello, el principal motivo de la cartera vencida que presentan los Bancos hoy en día se debe a problemas originados por una inadecuada administración de la misma, administración que resulta indispensable.

Sin embargo este problema se ha agudizado últimamente con la actual crisis por la que esta atravesando nuestro país y ha ocasionado severos problemas tanto a los clientes quienes cada vez más se les dificulta cubrir sus adeudos con los Bancos a causa de no contar con recursos suficientes, que a su vez se refleja en un incremento en los costos financieros que una excesiva cartera vencida produce para cualquier Banco.

Niveles de riesgo.

Como ya se comentó anteriormente, es recomendable realizar la calificación de la cartera en forma trimestral, con el fin de determinar el grado de riesgo en que se encuentra cada uno de los créditos. Anexo 2, 2-A y 2-B.

En donde la primera parte corresponde al aspecto cuantitativo, y arroja resultados de 0 a 100 puntos, por lo que dependiendo de la puntuación total, será la calificación cuantitativa.

B.- Estructura de crédito.

El revisor de crédito deberá determinar si la estructura del crédito es adecuada a la situación financiera de la empresa, sus subsidiarias y filiales, en donde es muy fácil al identificarlas como grupo.

El análisis de estructura de crédito comprende la evaluación de:

- ⇒ Tipo de línea de crédito.
- ⇒ Monto de línea de crédito.
- ⇒ Plazo de línea de crédito.
- ⇒ Garantías.

La estructura de crédito debe ser evaluada para determinar si de acuerdo a la situación del acreditado a la fecha de revisión, las líneas de crédito y las garantías previamente autorizadas fueron adecuadas al riesgo tomado al momento de otorgar el crédito, y si se conserva la misma posición de riesgo. En caso contrario se deberán recomendar las medidas preventivas o correctivas necesarias.

C.- Administración de crédito.

La administración de crédito es parte fundamental del proceso de otorgamiento y recuperación de crédito. Toda vez que un crédito ha sido analizado, presentado y aprobado, éste deberá cumplir con las condiciones bajo las cuales fue aprobado y contar con la documentación necesaria que lo respalde antes de efectuar el desembolso correspondiente.

De igual importancia será el adecuado seguimiento durante la vida del crédito, a fin de mantener la calidad de cartera y prevenir eventualidades que puedan afectar el pago del mismo.

Dada la importancia que reviste este proceso, la administración de crédito forma parte integral de los elementos a ser evaluados durante las revisiones de crédito.

Debe ser responsabilidad de los operadores de crédito:

⇒ La administración de crédito de su cartera de clientes asignada, esto es, la vigilancia de que el crédito se otorgue en apego a las condiciones aprobadas (monto, destino, plazo, tasa, garantía, contrato, etc.), y

⇒ que el pago se efectúe en los montos y tiempos previamente pactados.

Etapas.

La administración de crédito comprende las siguientes etapas:

- a. Desembolso
- b. Seguimiento
- c. Recuperación

a. Desembolso.

Es la entrega total o parcial del producto de una operación de crédito, debidamente autorizada dentro de facultades, siguiendo las políticas y lineamientos de la institución.

Preferentemente y como medida de seguridad, el desembolso deberá efectuarse mediante crédito a la cuenta eje correspondiente al acreditado que se haya determinado previamente con el cliente, consultando para ello el instrumento motivo del crédito.

b. Seguimiento.

Es la acción y efecto de seguir observando atentamente el curso de la utilización que deberá hacer el acreditado de los recursos obtenidos motivo del crédito, así como de la generación de fondos para el pago correspondiente de riesgo adecuada.

Su propósito es el mantener relaciones estrechas con los principales ejecutivos responsables de la dirección y/o gerencia de la empresa y/o tesorero, con el propósito de percibir oportunamente cualquier desviación positiva o negativa para actuar en consecuencia.

c. Recuperación.

Cobrar lo prestado anteriormente dentro de los términos y condiciones estipulados en los contratos y pagarés suscritos.

El operador de crédito será responsable de vigilar los vencimientos de la clientela, confirmando en cada caso la aplicación de recuperación que pueda ser con cargo a la cuenta eje, o bien como se haya determinado en los contratos títulos de crédito.

En una adecuada administración de crédito, el revisor de crédito determina su eficiencia mediante la revisión de la actividad crediticia, para verificar que ésta se realice con estricto apego y cumplimiento a las políticas y procedimientos establecidos, es decir, sancionándose de su correcto seguimiento.

La revisión de la administración de crédito consiste en una evaluación general de todos los elementos que la componen, en donde las deficiencias administrativas se deben clasificar en base al riesgo que implican en *graves e importantes*.

Graves.-

Son aquéllas que por su naturaleza aumentan la posición de riesgo del Banco o bien aquéllas en las que no existe cumplimiento de resoluciones de crédito. La posición de riesgo se ve incrementada cuando no se cuenta con los elementos necesarios para ejercer jurídica o prácticamente los derechos del Banco.

Importantes.-

Son aquéllas en las cuales existe un incumplimiento a políticas y procedimientos establecidos, falta de un seguimiento adecuado, hay documentación incompleta, la falta de elementos de juicio que permitan dar un buen seguimiento al crédito, falta de información financiera actualizada y falta de reportes de visita.

D.- Documentación de crédito.

El revisor deberá verificar que la documentación de crédito este completa y en orden dentro del expediente de cada cliente, siendo el expediente de control el elemento en donde se concentra toda la documentación que soporte las decisiones tomadas con respecto a cada cliente durante el proceso de negociaciones y gestiones, así como toda la correspondencia, incluyendo los estudios de crédito, autorizaciones y documentación legal en relación a las mismas.

Su propósito es contar con una herramienta de información actualizada, que permita en cualquier momento satisfacer las necesidades de los directivos del Banco.

Por lo tanto es responsabilidad del ejecutivo de cuenta llevar un expediente de crédito por cada solicitante.

Partes que lo integran.

Para llevar un mejor control del contenido de un expediente se requieren las siguientes secciones:

- 1.- *Análisis y evaluación de crédito*
- 2.- *Documentación legal*
- 3.- *Documentación de administración y seguimiento*
- 4.- *Correspondencia diversa*

1.- Análisis evaluación de crédito.

El análisis y evaluación del acreditado se deberá elaborarse por lo menos una vez al año. Esta sección se recomienda que contenga la siguiente documentación:

- Carátula aprobada
- Líneas solicitadas
- Resumen ejecutivo
- Resumen de términos y condiciones
- Información cualitativa.
- Información cuantitativa.
- Calificación de riesgo de acuerdo a los lineamientos de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y así como aquellos establecidos por el Banco en cuestión.
- Estrategia de cuenta.
- Conclusiones.
- Yaciados de estados financieros.
- Estados financieros auditados y trimestrales.
- Reportes anuales.

2.- Documentación legal.

Para un mejor manejo de información, este apartado deberá contener la siguiente documentación:

a) *Del acreditado:*

- Escritura constitutiva y cambios a la misma.
- Dictámenes jurídicos.
- Poderes.
- Copia de escritura de propiedad en caso de gravámenes hipotecarios.

En créditos contractuales:

- Contratos registrados, pagarés, letras de cambio, etc.
- Certificado de gravamen o de libertad de gravamen, anterior y posterior al otorgamiento del crédito.
- Reportes de verificación de propiedades.
- Registros de las garantías en favor del Banco.
- Convenios modificatorios.
- Carta de términos y condiciones aceptadas por los clientes.

b) *Del avalista o garante:*

- Información general del avalista/fiador.
- Relación patrimonial.
- Avalúos de la garantía.
- Poderes y escrituras.
- Dictámenes jurídicos.

3.- *Administración y seguimiento*

En este apartado del expediente de control, se recomienda que se incluya toda la información que muestre el correcto seguimiento al crédito y faciliten en el caso de alguna irregularidad se tomen las medidas preventivas necesarias para su corrección y evitar que el Banco pierda su garantía.

Estos elementos son los siguientes:

- Control de líneas.
- Autorización de operaciones transitorias.
- Estados financieros anuales y periódicos actualizados.
- Reporte de visitas de seguimiento de asesores inmobiliarios, agropecuarios, operador de crédito, gerentes, etc.
- Dictámenes técnicos.
- Póliza de seguros vigentes expedidos o cedidos a favor del Banco.
- Seguimiento trimestral de condiciones de hacer y no hacer, y vencimiento anticipado.
- Informes comerciales del acreditado, de sus garantes y/o girados.

Vencimientos y pagos.

4.- Correspondencia diversa.

En este apartado del expediente se deberá archivar toda la correspondencia que maneje el Banco con el cliente. Es recomendable que se deje evidencia de cualquier acuerdo y/o negociación con el cliente, ya que en caso de problemas de cobro esta información puede ser documentación soporte para cualquier juicio jurídico.

3.4.2. PROCEDIMIENTO DE REVISIÓN

Las revisiones de crédito es conveniente que sean realizadas de acuerdo al siguiente procedimiento:

ETAPA	FUNCIÓN
Planeación	<ul style="list-style-type: none"> * Determinación del área sujeta a revisión. * Determinación estadística de la muestra a revisar. * Integración del grupo de revisión.
Revisión	<p><i>Primera etapa</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Departamento de revisión de crédito. - Revisión de documentación de crédito en expedientes. - Integración de riesgos por acreditado y grupo. <p><i>Segunda etapa</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Revisores invitados del área de productos y servicios bancarios. <p>Revisión de:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Calificación de cartera - Estructura de crédito - Administración de crédito - Documentación de crédito
Elaboración del Reporte	* Elaboración del reporte de revisión de crédito por el coordinador del grupo de revisión, que debe pertenecer al departamento de revisión de crédito.
Discusión del Reporte	* Entrega y discusión del reporte de revisión de crédito.
Conclusión	* Elaboración del reporte final describiendo la situación a la fecha de revisión.
Presentación	* Reporte final al comité corporativo de crédito.

Fuente: Manual de crédito de Banamex.

Deficiencias de administración de carteras.

En base a mi experiencia en la Banca, me atrevo a mencionar que la gran mayoría de los Bancos en México presentan problemas de cartera vencida debido a que no realizan un

adecuado seguimiento de su calidad de cartera como anteriormente se detalló. Es vital hacer conciencia e hincapié de que en la medida en que cada ejecutivo de cuenta valore el riesgo que implica el no mantener una cartera sana, será posible evitar muchos de los problemas que generan y agravan una cartera vencida en cualquier institución de crédito.

Actualmente una de las directrices del gobierno del presidente Ernesto Zedillo, es el mantener una información crediticia veraz y confiable de las instituciones de banca múltiple de nuestro país, acto que ha encaminado el inicio de una minuciosa revisión por parte de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores de las carteras crediticias de todas estas instituciones, cuyo objetivo es identificar el grado de veracidad que la información que presentan los Bancos sobre el status que guardan sus cartera crediticias.

Se espera que estas acciones traigan buenos resultados, ya que como se comentó anteriormente, casi todos los Bancos presentan deficiencias en el control y supervisión de su cartera presentando deficiencias graves e importantes como las citadas anteriormente; por ello se estima que estas acciones de las autoridades presionen a los Bancos a mantener una calidad de su cartera crediticia más rentable y aceptable.

El presentar una mala calidad de cartera hace más preocupante la situación de los Bancos, debido a que hoy en día un alto porcentaje de los créditos que se encuentran operando, no son liquidados a su vencimiento, causado por la inexistencia de recursos suficientes para cubrir sus adeudos financieros que muchas empresas de diversos sectores productivos presentan, causa de la crisis económica que ha paralizado gran parte de la actividad económica en México.

Recientemente se han tomado diversas medidas y acuerdos que permitan reactivar la economía en nuestro país, sin embargo, se espera que los resultados se presenten a mediano y largo plazo, ya que los daños hechos están, y su cura no es pronta.

El siguiente capítulo de esta investigación se enfocará en cuanto a cartera vencida se refiere, sus causas, características y consecuencias.

CAPÍTULO IV. CARTERA
VENCIDA.

4.1 CARTERA VENCIDA

INTRODUCCIÓN.

Como ya fue comentado, el riesgo del crédito se define como la probabilidad que tienen las Instituciones de Crédito de no recuperar el monto original y los intereses derivados del préstamo. Cualquier operación de crédito implica un riesgo para quién lo otorga, y depende directamente de acuerdo a la naturaleza en particular de cada operación.

Entonces, la cartera vencida la podemos definir como *“las operaciones que no son liquidables a su vencimiento y que constituyen un activo inmovilizado”*.

El riesgo de crédito depende básicamente de la solvencia o calidad crediticia de la empresa y de la calidad del activo o garantía del préstamo.

Por ello es ineludible el compromiso del ejecutivo de cuenta de evaluar correctamente el riesgo implícito en la operación de crédito que otorga, de acuerdo a las lógicas de crédito que nuevamente mencionaré:

- ◆ Necesidades de financiamiento del solicitante.
- ◆ Calidad crediticia o solvencia de la empresa.
- ◆ Calidad del activo.
- ◆ Calidad de la garantía.
- ◆ Calidad de la información.
- ◆ Fuente de pago.

Alguno de estos aspectos mal evaluados puede ocasionar que el acreditado presente amortizaciones vencidas por tener una capacidad distinta a la evaluada.

Como también ya fue comentado, una mala administración y control del crédito los factores que pueden originar una cartera vencida en cualquier institución de crédito.

Las operaciones que representan la *cartera vencida* en las instituciones de crédito; requieren de un control, seguimiento y vigilancia especial para su pronta recuperación.

4.1. ORIGEN DE LA CARTERA VENCIDA.

La cartera vencida tiene como origen causas atribuibles a la institución ó al deudor:

A. Causas atribuibles a la Institución.

a) Mala política de crédito.-

Es importante que los ejecutivos de crédito de los bancos establezcan la política de crédito a seguir, tanto a nivel institucional como regional, de acuerdo a la plaza en que se opere.

Esta política comprende la forma de distribuir adecuadamente la capacidad crediticia de la institución, entre los diversos sectores económicos de la región que cubra la entidad.

Para establecer una adecuada política de crédito, es preciso haber realizado previamente estudios sobre la zona, a fin de conocer las actividades predominantes en la misma, ya sean éstas de tipo primario o secundario, e inclusive llegar a conocer las costumbres propias de la población, para poder así fijar los límites de las líneas de acuerdo con la capacidad de crédito de los sujetos de cada uno de los medios socioeconómicos en el que se pretenda otorgar dichos servicios. De esta manera se beneficiará preferentemente a cada una de dichas actividades, o a las que se relacionen con su fomento; pero para llevar a cabo una sana política de crédito, se debe así mismo buscar la diversificación, es decir, no realizar grandes concentraciones de financiamientos a un sólo tipo de sujetos de crédito y de esta manera se logrará ser más competitivos.

Otros factores que no deben descuidarse, son la excesiva pulverización del crédito, o sea, la concesión de créditos pequeños a numerosos sujetos de crédito, o bien, caer en el otro extremo de colocar casi toda la cartera en unas cuantas firmas importantes de la localidad. Es decir, que también en cuanto a su monto, se debe procurar una adecuada diversificación.

Como ya se mencionó en el capítulo anterior, es notable que un elevado porcentaje de cartera vencida se debe a una mala administración de crédito que origina una mala calidad de la cartera.

b) Normas de Crédito deficientes o inadecuadas.-

Todas las instituciones de crédito tienen establecidas normas generales para el otorgamiento de créditos, a las cuales deben sujetarse los funcionarios que intervengan

en el manejo de las operaciones de crédito. Estas normas, las cuales ya se comentaron en el capítulo anterior (calidad de cartera), deben fijar entre otras cosas lo siguiente:

- ⇒ Los límites por tipo de operación o por línea que pueden conceder los ejecutivos de cuenta mediante autorización previa del funcionario facultado, o bien dependiendo de la magnitud de la empresa solicitante de algún comité de crédito
- ⇒ La forma de seleccionar la clientela.
- ⇒ El porcentaje de reciprocidad mínimo que se recomienda exigir al acreditado (en el caso de los bancos de depósito) es del 20%.
- ⇒ Las tarifas de las tasas de interés y comisiones que deben aplicarse.
- ⇒ La documentación e información que debe requerirse, etc.

En algunas instituciones que tienen sucursales, se ha dado el caso de que las normas de crédito se establecen en forma general para toda la institución, sin tomar en cuenta que si en algunas localidades funcionan perfectamente, en otras puede no ser así, por la mayor importancia de la población; porque sea plaza de depósito y no de inversión; porque las normas sean más apropiadas para el comercio y la región sea agrícola, y, si el funcionario de crédito no es una persona muy experimentada y se concreta a aplicar las normas al pie de la letra, seguramente que las operaciones que conceda o autorice, aún cuando al parecer reúnan todos los requisitos, al no estar acordes con las necesidades y características del lugar, serán susceptibles de convertirse en cartera vencida.

c) Deficiencias del análisis de crédito.-

Aun cuando las normas de crédito y los instructivos de las instituciones generalmente están hechos en tal forma que obligan al que formula los análisis, a desahogar todos los requisitos para poder calificar al solicitante de crédito y opinar si se le debe o no conceder el préstamo, si no es una persona debidamente entrenada puede caer en las deficiencias graves e importantes.

B. Causas Atribuibles al Deudor.

Si al otorgarse un crédito en el que se haya tenido cuidado de requisitarlo, investigarlo y calificarlo adecuadamente, el cliente no lo paga a su vencimiento, lógicamente la causa es atribuible al deudor, pero en este caso, puede ser por su propia culpa, negligencia o por causas ajenas a su voluntad.

Si la investigación estuvo bien hecha, la falta de solvencia moral no puede ser causa, y en consecuencia la falta de capacidad de pago tiene que haberse producido por causas imprevisibles, ya sea por algún descuido involuntario o un mal negocio del sujeto de crédito o bien a desviaciones en el destino del crédito; por haber sufrido algún accidente, siniestro en su negocio, por enfermedad o inclusive por su fallecimiento; o bien por problemas legales con terceros.

De esto es, la importancia de la correcta vigilancia y calificación de la cartera de crédito por parte de su responsable (llámese ejecutivo de cuenta), sin perder de vista su objetivo preventivo y no solo correctivo como generalmente sucede.

Nunca se deberá perder de vista el mantener una buena relación entre Banco y acreditado que propicie una comunicación abierta capaz de plantear problemáticas y buscar la(s) solución(es) más viables que beneficien a ambas partes. Por esta razón, como ya se comentó en su oportunidad la Asociación Mexicana de Bancos, ha planteado diferentes alternativas tales como las Udi's (Unidades de Inversión), el ADE (Acuerdo de Apoyo Inmediato a Deudores de la Banca) así como la venta de cartera al FOBAPROA, para que estén en posibilidad de minimizar la excesiva descapitalización que ha traído la cartera vencida en la Banca múltiple, sin olvidar beneficios paralelos:

- ⇒ El cliente liquide su adeudo para que de esta manera evite tener referencias de crédito negativas en un futuro.
- ⇒ El Banco recupere al menos el principal del adeudo vencido.

A continuación se comentará acerca de la clasificación de la cartera vencida en cuanto a sus características.

4.2. CLASIFICACIÓN DE LA CARTERA VENCIDA

Como anteriormente se dijo, la Cartera Vencida está integrada por el conjunto de créditos y préstamos no pagados oportunamente a su vencimiento y constituyen un activo inmovilizado y que por su *antigüedad y probabilidades de recuperación* se clasifica en:

1. Cartera Vencida Transitoria y en Trámite Administrativo.

2. Cartera Vencida Real

2.1 Ordinaria.

2.2. Contenciosa.

1. Cartera Vencida Transitoria y en Trámite Administrativo.

Son aquellos adeudos sobre los que se tiene la seguridad o fundadas esperanzas de que serán liquidados a más tardar dentro del siguiente mes de su ingreso a dicha cartera (30 días en promedio) o en caso contrario son susceptibles de reestructurarse.

Además no requiere la intervención del área jurídica del Banco ó de un abogado consultor para su recuperación y no tiene reserva constituida.

2. La Cartera Vencida Real

La constituyen los adeudos en los que se ha puesto de manifiesto la falta de capacidad de pago de los deudores, ya sea por causas imputables a la institución por deficiencias en el otorgamiento del crédito, o por causas imputables al deudor.

Este tipo de cartera vencida puede a su vez subclasificarse en ordinaria y contenciosa.

2.1. La cartera vencida ordinaria.

Es aquella que para su cobro, sólo requiere de la intervención de los funcionarios o gestores más o menos especializados (no necesita de la participación del área jurídica de la institución), para presionar a los deudores ya sea para el pago total o parcial, o para formular nuevos planes de pagos o la renovación, redocumentación o consolidación de

adeudos, con garantías adicionales o avales o cualquier forma que permita asegurar en lo posible su recuperación.

2.2. La cartera vencida contenciosa.

Son los importes de los adeudos totales, saldo insoluto y amortizaciones vencidas correspondientes a los créditos que ineludiblemente deben cobrarse a través del departamento legal de la institución por medios judiciales, ya sean juicios ejecutivos mercantiles, rescisión anticipada de contratos, embargos de garantías o de otros bienes, etc., que traten de asegurar la recuperación.

Cuando la cartera vencida real llega a ser de grandes proporciones, se considera conveniente agruparla dentro de cada una de las clasificaciones anteriores, por el plazo estimado de recuperación, sugiriéndose establecer:

- ⇒ A corto plazo, los considerados recuperables dentro de los siguientes seis meses.
- ⇒ Medio plazo, los recuperables de seis meses a dos años.
- ⇒ Congelados, aquellos recuperables de dos años en adelante.

Cartera Vencida no Recuperable.

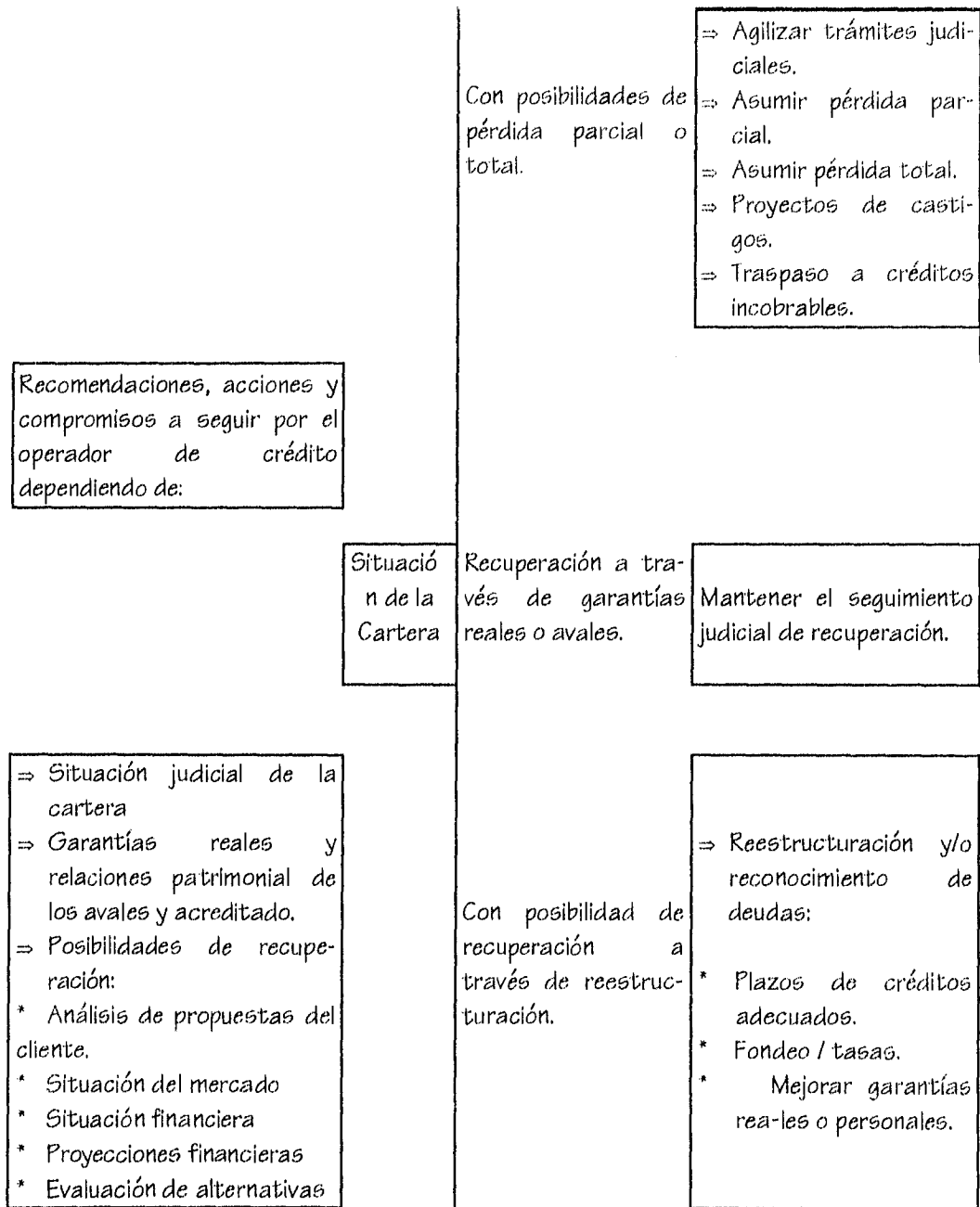
Tanto dentro de la cartera vencida ordinaria como en la contenciosa, se llegan a determinar los créditos no recuperables, ya sea por la insuficiencia de garantías o bienes embargables; por la muerte del deudor sin que haya dejado bienes embargables, o bien, no haya sucesión de obligaciones; porque haya abandonado la plaza (domicilio) y se desconozca su paradero o por cualquier otra causa semejante.

Los adeudos vencidos que por alguna de las causas antes mencionadas se hubiere determinado que no hay ningunas posibilidades de recuperación, una vez que se hayan agotado todas las gestiones de cobro ya sean éstas por la vía administrativa u ordinaria o por la vía legal, estos deberán Castigarse, es decir, crear la correspondiente *Reserva para Castigo* de conformidad a los lineamientos establecidos por la Comisión Nacional Bancaria y Valores en su circular 1163 de aplicación de provisiones preventivas y de reservas específicas de la cartera de créditos.¹

¹ Anexo 1.

4.3 PRIMERAS ACCIONES QUE SE SUGIEREN TOMAR

El siguiente esquema ofrece una amplia visión y en forma resumida, acerca de las alternativas de recuperación que el ejecutivo de cuenta puede considerar en su toma de decisiones, dependiendo de las circunstancias particulares de cada operación.



Dentro de las primeras acciones a realizar, se recomienda solicitar los elementos de revisión y análisis de las operaciones contabilizadas en las cuentas de cartera vencida, los cuales serán los siguientes:

- Relación de operaciones en cartera vencida o listado de riesgos de cartera de la correspondiente unidad de cartera.
- Expediente de crédito
- Informes (mensuales) de abogados.
- Reportes de trasposos de cartera vencida (mensuales).
- Resguardo de caja de sucursal (contencioso).
- Resolución de crédito o autorización transitoria que dio origen al riesgo a revisar.
- Cartas de confirmación del abogado responsable de llevar el juicio (contencioso).
- Carta confirmación del adeudo a liquidar.
- Carta de facultades.
- Contratos o escrituras públicas.
- Proyecto de castigos.
- Solicitudes o autorizaciones.
- Avalúos.
- Certificados de gravámenes.

Se debe revisar la documentación contenida en los expedientes de los deudores, y con la información proporcionada por el departamento de crédito o el de jurídico del Banco, se tiene que llevar a cabo un estudio tendiente a calificar el grado de recuperabilidad de los adeudos que se encuentren registrados en este grupo de cartera vencida, a fin de determinar el monto de la cartera vencida susceptible de recuperarse, así como el de la que se estime como no recuperable o de muy difícil cobro.

Sobre los créditos que se lleguen a determinar como no recuperables, que no tengan constituida reserva para castigo o que ésta sea insuficiente, se debe establecer el monto de las reservas para castigo necesarias, ya sea totales o parciales, para proponer su creación.

Y en este momento es cuando debe empezar la participación del departamento de auditoría interna de la institución de crédito, de conformidad con lo establecido en la circular 1163 de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores anteriormente mencionada, en la cual, dicho organismo delega la responsabilidad de autorizar a las Instituciones de crédito a través de su departamento de auditoría, a realizar la solicitud de las reservas globales y específicas sin requerir para ello la autorización previa de este organismo.

El auditor debe ser muy cuidadoso en la proposición de reservas para castigo de créditos irrecuperables, los cuales en ocasiones son dudosos, teniendo en cuenta que esto

repercute directamente en los resultados económicos de la institución de crédito en cuestión.

Una vez terminado el estudio antes mencionado, se tratará de llevar a cabo una clasificación de la cartera vencida, bajo las siguientes condiciones:

1. La cartera vencida recuperable se clasificará en cartera vencida transitoria y en cartera vencida congelada.

1.1.- La cartera vencida transitoria es aquélla en la que aún cuando los créditos que la forman no han sido liquidados rigurosamente a su vencimiento, normalmente los clientes pagan adeudos invariablemente dentro de los siguientes 30 días más o menos. El auditor debe comprobar esta situación en el curso de la auditoría.

1.2.- La cartera vencida congelada es la que está representada por adeudos en los que haya quedado de manifiesto la falta de capacidad de pago del deudor, es decir, que aún cuando existan bienes o valores que garanticen su recuperación, carezca de liquidez por no ser de fácil realización.

La cartera vencida congelada puede subclasificarse, a su vez, en ordinaria o contenciosa.

Como su nombre lo indica, la cartera vencida congelada ordinaria es aquélla cuyos créditos se están tratando de recuperar mediante gestiones efectuadas personalmente por los funcionarios responsables. Contenciosa, la que se está tratando de recuperar por la vía legal.

Con base en los estudios antes mencionados y con las clasificaciones recomendadas, se sugiere elaborar un cuadro resumen en la siguiente forma:

Recuperable:
<ul style="list-style-type: none">• Transitoria.• Congelada ordinaria.• Congelada contenciosa.
No recuperable:
<ul style="list-style-type: none">• Con reservas para castigos.• Reservas propuestas (por el auditor).

De los créditos que el auditor haya estimado como no recuperables y sobre los cuales esté proponiendo la creación de reservas para castigo, tendrá cuidado de hacer notar si las causas que dieron origen a la falta de recuperabilidad, son imputables al deudor o a la

institución, pues en el primer caso la creación de la reserva debe cargarse a la cuenta de Castigos, en tanto que en el segundo caso se efectuará con la cuenta de Conceptos no deducibles para el impuesto sobre la renta.

Lo anterior puede dar lugar a fincar responsabilidades de los funcionarios de crédito que, por su negligencia o mala fe, hayan otorgado créditos o préstamos sin cubrir los requisitos que deben exigirse a los solicitantes, de acuerdo con las normas de crédito que tenga establecidas cada institución y a las que fija la Ley Bancaria.

De los créditos que ya tengan constituida la reserva para castigo, se efectuará un profundo análisis, con el objeto de que sobre los que se hayan agotado todos los recursos para obtener alguna recuperación y la antigüedad de su vencimiento pase los límites de lo razonable, se propondrá la aplicación de firma de la reserva; ésta actividad consiste en cancelar el adeudo abonado a la cartera vencida, con cargo a la reserva para castigo.

Este tema será comentado más ampliamente dentro del capítulo 5 en lo referente a castigos como alternativa para eliminar cartera vencida que reúne las características de irrecuperabilidad.

4.4 TRATAMIENTO CONTABLE DE LA CARTERA VENCIDA.

Trasposos a cartera en trámite administrativo.

Los trasposos a cartera vencida en trámite administrativo se deben realizar fijándose un día en específico de cada mes y en los Bancos generalmente son los días 20 de cada mes, así como se suele considerar 15 días después del día en que se devenguen u originen.

Normalmente los adeudos por concepto de intereses devengados y no pagados se traespasan a una cuenta en cartera vencida en la fecha pactada en el contrato.

Trasposos a cartera en trámite judicial.

Se remite la documentación al abogado para efectuar el trámite por la vía judicial en los siguientes casos:

- a) Créditos con amortizaciones vencidas, ó la totalidad del crédito en caso de que éste se dé por vencido anticipadamente.
- b) A partir del momento en que la cartera vencida entra en trámite judicial, se suspende el cálculo de intereses normales para efectos contables y de registro de ingresos.

Vencimiento anticipado del saldo

Se deberá dar por vencido anticipadamente el saldo de un crédito, cuando de la evaluación de la cartera y de las gestiones administrativas se concluya que no existen posibilidades de recuperación por esta vía y se inicie el proceso judicial, o la estrategia de negociación indique que es una forma apropiada para lograr la recuperación del crédito, la cual deber ser aprobada por el nivel facultado.

Se puede optar por conservar en la contabilidad del Banco únicamente la porción del adeudo que haya vencido hasta que el juez solicite la liquidación del crédito.

Creación de Reservas.

La creación de la reserva global de la Institución de Crédito, por concepto de capital se hará de acuerdo a la reglamentación de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, dependiendo de la calificación de riesgo del acreditado.

En cuanto a intereses vencidos, se reserva el 100% al día siguiente de su vencimiento.

Aplicación de pagos.

El orden de aplicación de los pagos recibidos por concepto de cartera vencida normalmente deberá ser el siguiente:

- ⇒ Impuesto al valor agregado.
- ⇒ Gastos efectuados.
- ⇒ Intereses devengados.
- ⇒ Capital insoluto (en primer lugar capital vencido y en segundo lugar el capital vigente).

Castigos.

El Departamento de cartera vencida de la Institución de Crédito deberá ser responsable de recibir las solicitudes de castigo, analizar y aprobar las solicitudes, girar instrucciones de aplicación al departamento de contabilidad.

El departamento de contabilidad del Banco deberá ser responsable de establecer el registro contable, guardar los expedientes de control correspondientes.

A su vez el departamento de auditoría deberá ser responsable de verificar que las aplicaciones de las cifras castigadas hayan sido las correctas.

Recuperaciones.

Cuando se logra el pago de un crédito castigado su importe se aplica a resultados como una recuperación y se elimina de las cuentas de orden "créditos irrecuperables".

Liquidación total.

Son aquellas en que se obtiene del cliente un monto adecuado para cubrir los intereses devengados desde la fecha de origen hasta su vencimiento, los intereses moratorios originados desde el vencimiento del crédito hasta la liquidación, las comisiones convenidas e insolutas, y todos los gastos administrativos y legales generados.

Liquidación Judicial.

Se produce cuando se emplea el proceso jurídico para la recuperación de crédito. Las salidas pueden ser por pago por el deudor o un tercero, por remate de bienes embargados, o por adjudicaciones de bienes embargados

Los recientes Estados Financieros de los Bancos presentan cantidades considerables en cuanto a cartera vencida se refiere, montos que como ya se comentó representan una fuerte inmovilización de recursos que han estado mermando el sano fondeo de cualquier institución financiera de este tipo.

Tal es la magnitud de la presente problemática, que el gobierno federal ha tomado cartas en el asunto desarrollando distintos programas de reestructuración, capaces de dar un respiro a la Banca en México y a los miles de deudores quienes cada vez se ven en la difícil tarea de cubrir sus adeudos con dichas entidades a fin de evitar perder parte de su patrimonio ante un posible embargo de los Bancos, tal como es el caso de muchas familias mexicanas, o por otra parte, los montos tan fuertes que tienen que castigar año con año los Bancos ante la imposibilidad de exigir sus adeudos.

Dada la importancia de conocer bien las diferentes alternativas de negociación que pueden realizar los Bancos con los clientes, en donde la misión principal es buscar el sano equilibrio que beneficie a ambas partes y no exista una incidencia en beneficios unilaterales, el siguiente capítulo comprende las diferentes alternativas de recuperación y liquidación que puede efectuar una institución de banca múltiple en donde se cuenta con el apoyo del gobierno federal.

Es necesario que ambas partes analicen perfectamente todas las consecuencias inherentes a una mala negociación de reestructura, ya que de otro modo los resultados pueden ser contraproducentes.

4.5. SITUACIÓN ACTUAL DE LA CARTERA VENCIDA BANCARIA.

La banca mexicana está preparada para reanudar la canalización crediticia y apoyar la reactivación económica prevista para 1996, según fuentes informativas de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, destacando que como resultado del saneamiento profundo realizado en 1995, los bancos con mejores resultados han consolidado su situación financiera.

"Debido a los esfuerzos para tener una adecuada capitalización, los bancos podrán, en el corto plazo, contribuir a la recuperación económica a través del otorgamiento de crédito fresco a la planta productiva y a otros proyectos rentables." (entrevista al titular de la C.N.B. y V.)

El sistema en su conjunto, sin bancos intervenidos, presenta en septiembre de 1995 mayores reservas sobre la cartera vencida con respecto al año anterior y una capitalización de 11.33% sobre activos en riesgo, niveles superiores a los requeridos por los lineamientos internacionales.

Durante el dicho mes el crecimiento de la cartera vencida mostró una desaceleración, ya que en ese mes tan solo avanzó un 0.6% mientras que en el primer semestre de dicho ejercicio, la cartera vencida creció a tasas promedio alrededor de 10% mensual. Esta reducción significativa es una muestra de los resultados positivos que comenzaron los programas de reestructuración en Udi's y el ADE, a pesar que la Udi's tuvieron un comienzo difícil por falta de planeación de su lanzamiento e información, así como la falta de una capacitación correcta de los funcionarios bancarios, temas que posteriormente serán comentados más ampliamente.

También hay que reconocer que el crecimiento de los créditos vencidos repuntó conjuntamente en la última parte del año de 1995 como resultado del incremento de tasas suscitado desde mediados de septiembre y de las presiones inflacionarias estacionales, pero la tendencia de desaceleración ya está dada.

Por otra parte, no se quita el dedo del renglón en lo referente al apoyo a las instituciones, cuyo propósito ha sido salvaguardar los intereses de los ahorradores y proteger a los deudores, mismo que ha provenido tanto del sector público como del privado.

Dentro de esta tendencia los esquemas de compra de cartera han representado aportaciones de capital de parte del sector privado superiores al 50% del capital contable de la banca a diciembre de 1994, mientras que el gobierno solamente ha adquirido el 9% de la cartera total a esa fecha.

¹ El Economista, año VIII, número 1800, 18 de Diciembre de 1995.

Esto representa una inyección de capital adicional privado por 23,737 millones de pesos, mientras que el gobierno sólo ha asumido riesgos potenciales por 8,000 millones de pesos, sin que ello afecte a las finanzas públicas.

Sobre la intervención de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores en el sistema bancario durante el 2º semestre de 1995 fue vista con buenos ojos por parte de los bancos extranjeros por acercarse a platicar con los bancos mexicanos, tal como es el reciente caso de la operación del Banco Bilbao Vizcaya con Probursa. El avance que se ha realizado en los bancos intervenidos en cuanto a depurar sus cuentas, mejorar la calidad de sus créditos y constituir las adecuadas reservas, va a cristalizar a través de la venta de las instituciones y/o de su cartera al FOBAPROA.

Es importante recordar que uno de los primeros sectores económicos en resentir los efectos de la crisis a raíz de la devaluación, fue el bancario, con manifestaciones de cancelación de créditos y de otros pasivos que la banca mexicana tenía contratados con el exterior. Los acreedores externos solicitaron a algunos bancos mexicanos el pago de dichos compromisos en moneda extranjera, sin estar dispuestos a continuar con el financiamiento.

En ese momento el gobierno mexicano, y en particular las autoridades financieras, decidieron establecer una serie de medidas con el objeto de dar las tranquilidades que fueren necesarias a los acreedores del exterior, en el sentido de que en todo momento estaría garantizada la liquidez y la solvencia del sistema bancario mexicano.

Para ello, las autoridades financieras diseñaron un mecanismo para ofrecer crédito en dólares a los bancos, de manera que estos pudieran cumplir sus obligaciones con el exterior.

Dicha disposición de crédito fue liquidada por la banca en el mes de abril de 1995, y en la actualidad los bancos han vuelto a renovar sus pasivos con el exterior, ampliando los plazos y reduciendo las tasas, lo que muestra la confianza actual que se tiene en el exterior.

Este mecanismo incluye medidas, que consistieron en el establecimiento reglas contables más transparentes, en mayores requerimientos de reservas sobre la cartera vencida y en la exigencia de una mejor capitalización y en la creación del Programa de Capitalización Temporal (PROCAPTE).

Para facilitar la capitalización fue necesario modificar la Ley de Inversión Extranjera, permitiéndose una mayor participación de las empresas mexicanas y extranjeras, y como anteriormente se comentó, se creó el programa de compra de cartera, que ha logrado que se tengan índices de capitalización superiores a los exigidos por la legislación mexicana y por los mercados internacionales y son beneficiarios indirectos de los esquemas de apoyo a deudores, como las Udi's y el ADE.

Tal como se comentó en el capítulo I, hace más de 4 años el costo de las 17 Instituciones que durante 1995 atravesaron por graves problemas fue de alrededor 35 mil 922 millones de pesos, sin embargo para su rescate, luego de los problemas ya señalados, se han destinado 67,759 millones de pesos, cantidad que duplica el costo inicial, por supuesto, tomando en cuenta que los índices inflacionarios también han influido en este incremento de cifras.

En adición a lo anterior, se tuvo intervención de accionistas nacionales y extranjeros, y sobre todo del gobierno, el cual recibió recursos por un monto de 3'500 millones de dólares del Banco Mundial, para salvaguardar los recursos de los depositantes, y con ello a las instituciones.

También hay que tomar en cuenta los 14'082 millones de nuevos pesos que se usaron para sanear y capitalizar a cuatro de los siete bancos intervenidos durante 1995 por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores: Unión, Cremi, Banpaís y Obrero, por malos manejos de los tres primeros y por faltantes de capital en el último, según cifras oficiales.

En términos generales las aportaciones del Gobierno Federal eleva el monto de la ayuda a los bancos a 81,841 millones de pesos, y todavía habría que incluir el subsidio vía el ADE.

Con esto, lo que los banqueros pagaron por las instituciones financieras desde junio de 1991 hasta junio de 1992 ya se quedó muy atrás, aun cuando algunos estaban convencidos de que los bancos se vendieron caros. Tenemos que el monto de capitalización por parte de socios nacionales, extranjeros y por los mismos accionistas, a través de aportaciones y emisión de obligaciones, asciende hasta el momento a 23'710 millones de pesos, mientras que la venta de cartera al gobierno se traduce en 41'180 millones de pesos (cifras al 31 de Diciembre de 1995).

A continuación presentaré un esquema sobre estas operaciones:

Encarece la crisis el costo original de la Banca.			
Cifras en millones de pesos.			
	Costo	Aportaciones de socios y emisión de obligaciones.	Compra de cartera.
Banamex	9'744,982	8,540	15,000
Bancomer	8,564,213	2,328	-
Serfin	2'827,740	2,777	4,340
Inverlat	2'706,014	-	-
Bitai	1'486,916	2,452	4,290
Mexicano	1'876,525	425	-
Atlántico	1'469,160	2,082	3,700
Mercantil Probursa	611,200	2,350	4,700
Bancen	869,916	550	1,100
Promex	1'074,473	1,715	3,030
Confía	892,260	425	-
Bancrecer/Banoro	1'562,941	2,935	5,020
Otros	2'330,418	-	-
Total	36'016,758	26,154	41,180

Cifras al 19 de Diciembre de 1995.

Lo anterior sin contar con que Confía aún no liquida la ayuda otorgada por el gobierno a través del Procapte (425 millones de pesos) y los 2,444 millones que faltan para la capitalización de Bitai, Atlántico, Bancrecer y Banoro en 1996.

Además, hay que mencionar que en la lista de espera para participar en el programa de compra de cartera del FOBAPROA se encuentran: Confía, Mexicano, Bancomer y el mismo Inverlat.

Los banqueros explican que las causas de que la banca no sean un negocio se debe a el deterioro de la economía nacional a partir de 1993 que cambió las perspectivas, en donde el contexto y las proyecciones a futuro en el momento de la reprivatizada de los bancos era muy diferente al actual.

CAPÍTULO V. ALTERNATIVAS
DE RECUPERACIÓN.

5.1 GENERALIDADES DE LAS REESTRUCTURAS

Las reestructuras tienen como finalidad asegurar la recuperación total de los créditos del Banco emisor, concediendo plazos, tasas y condiciones contractuales adecuadas a la situación financiera del cliente. Al parecer las reestructuras solo benefician al Banco, sin embargo, el cliente también se beneficia al evitarse cualquier tipo de demanda y/o juicio, y por consecuencia no presentar malas referencias crediticias, mismas que en hoy en día son solicitadas para el otorgamiento de cualquier crédito, siendo fuente de información de los nuevos burós de crédito.

Un proyecto de reestructuración debe cumplir con ciertas condiciones, las cuales son las siguientes:

- a) Si realmente existe viabilidad de la empresa.
- b) Si existe moralidad por parte del cliente.
- c) Es una mejor opción que el entrar en un proceso de realización de garantías y,
- d) Los demás acreedores y los accionistas están contribuyendo de manera similar para hacer viable la empresa a largo plazo.

Es necesario que el Banco evalúe profundamente la alternativa de una reestructura en el caso de que la empresa esté cerca de una posible quiebra, ya que de declararse ésta, las posibilidades de recuperación son nulas.

Con respecto a nuevos créditos, no se recomienda a ningún Banco el que los otorgue a una empresa que esté en cartera vencida o que se esté reestructurando, excepto cuando dentro de la reestructura resulte que es una parte esencial para la supervivencia de la empresa el otorgar crédito adicional, donde los demás acreedores estén participando de igual manera, y que exista una posición preferente de recuperación para este nuevo crédito, dada por garantías adicionales o condiciones contractuales aprobadas por el abogado consultor del Banco.

Un Banco puede realizar una reestructuración, con recursos propios y/o con recursos de algún fondo, como por ejemplo de NAFIN y el Fidec, mismos que más adelante serán comentados.

5.1.1. DIAGNÓSTICO DE VIABILIDAD

Pasos a seguir para diagnosticar la viabilidad de las empresas y preparar la negociación de la reestructura de sus créditos con los bancos.

Es conveniente comentar que cada caso de negociación de cartera vencida entre el deudor y el Banco deberá ser atendido con una perspectiva muy particular, ya que la combinación de las características del crédito, del deudor y los intereses del Banco, hacen la particularidad de cada caso. Razón por la cual, cada una de las partes deberá realizar un profundo análisis de su situación a fin de evitar establecer un acuerdo que solo puede empeorar el panorama para cada uno.

A continuación presentaré diferentes comentarios acerca de diversas alternativas de negociación, bajo el punto de vista de algunos banqueros, que pueden obtener las empresas dependiendo a la situación que presenten en ese momento,.

Banquero A: para este banquero la empresa debe realizar y presentar ciertas características cualitativas y cuantitativas, tales como:

I Estudio de mercado que incluya:

- ⇒ Potencial interno.
- ⇒ Potencial externo.
- ⇒ Contexto sectorial del producto que se fabrica
- ⇒ Demanda
- ⇒ Oferta
- ⇒ Precio

II. Estudio técnico.

- ⇒ Análisis de los procesos de producción
- ⇒ Tamaño y localización de la planta

III. Proyecciones financieras

- ⇒ Flujo de efectivo esperado
- ⇒ Principales razones financieras

Banquero B: La empresa debe cumplir con una productividad, reconversión de procedimientos ante la apertura comercial, posicionamiento de mercado y con una política de precios aceptable.

Banquero C: La calidad moral del acreditado es un factor fundamental para definir la viabilidad de su empresa. El cliente que ha entablado pláticas de solución con su banquero tiene mucho valor de peso y por supuesto tiene más posibilidades de llegar a un acuerdo.

Banquero D: La política de este banquero es apoyar cuando el negocio es viable desde el punto de vista de mercado, si su administración es buena y si su problema es financiero y no estructural

"Para los que tienen un problema de fondo como negocio, lo que hacemos es dar nuestro punto de vista y convencerlos de que lo mejor es parar su negocio". (Comentario personal de un funcionario bancario).

Banquero E: "Si un cliente es viable, tenemos que ayudarlo a resolver sus problemas, vía reestructuración, capitalización, quitas de capital o con la absorción de pérdidas.

En el caso de capitalización de empresas esto no puede hacerse en todos los casos, y es muy difícil que se de en la pequeña y mediana empresa, razón por la cual se recomienda como mejor alternativa la reestructuración de adeudos.

Elaboración del diagnóstico de viabilidad de una empresa.

Entorno

El entorno de nuestro país durante los primeros meses de gobierno del actual presidente Ernesto Zedillo, ha sido el vivir una primera crisis financiera de los mercados emergentes en el mundo de la globalización, el mercado de capitales sufrió una huida de los inversionistas extranjeros quienes retiraron capitales de nuestro país por un monto que registró 8'000 mil millones de usd, en tan solo 24 hrs. después de la devaluación del peso mexicano en el mes de diciembre de 1994, hecho que muestra la alta especulación que se presenta en México cuyos consecuencias superan a los beneficios obtenidos.

El gobierno ha tenido que efectuar un indiscutible ajuste de las finanzas públicas, con fuertes incrementos de la inflación, en donde se ha vivido durante 1995 una escasa liquidez en todos los sectores económicos y encarecimiento del crédito por las altas tasas de interés.

Esto ha traído como consecuencia directa un alto índice de desempleo, el cual ha sido el más alto en toda la historia de nuestro país, cuyas consecuencias están atentando directamente en contra del orden y seguridad social en las principales capitales de México,

la cual es mínima ante la incompetencia de las autoridades de frenar el crecimiento delictivo.

Razones poderosas que también están atentando contra el poder adquisitivo de la mayoría de la población, en donde el ingreso personal es el primero en bajar y el último en recuperarse, y en base a las expectativas de los economistas se prevé una recuperación en este rubro como hasta el mes de junio de 1996.

Reto actual de las empresas medianas y pequeñas.

El sector económico que ha resentido con mayor fuerza los crudos efectos de la crisis mexicana, es el conformado por la pequeña y mediana empresa, y por mencionar algunos de ellos, me refiero a los siguientes:

Han vivido una dramática escasez de liquidez, incrementada por la caída en la demanda de sus productos ya que muchas de ellas perdieron el enfoque que una apertura de mercado exige, que es la orientación al cliente y no tanto al producto, sus costos se elevaron especialmente los financieros, muchas de ellas no cuentan con una tecnología de operación adecuada así como una eficiente administración. Aunado a esto, se vive una insuficiencia de capital propio, por los limitados recursos de sus accionistas, y sin miras a buscar recursos externos ya que hay escasez y carestía del crédito por las altas tasas de interés activas cuyo costo actual es muy elevado. También es importante mencionar que en ocasiones se ofrece una lenta asistencia o asesoría por parte de las cámaras nacionales que deben apoyar al gremio en cuestión.

Por estas razones de gran peso, este sector empresarial se ha estado enfrentando al gran reto de sobrevivir en un futuro nada agradable, en donde la determinación de su viabilidad toma dos vertientes una con una respuesta positiva traducida en minimizar costos de supervivencia (muchos de ellos se han traducido en disminuir la planta de personal - desempleo, generador de un círculo vicioso); y otra que se refiere a una respuesta negativa que implica minimizar costos de cierre.

En términos generales, para que una empresa grande, mediana o pequeña sea viable debe tener una capacidad de generar el flujo de efectivo suficiente para cubrir con oportunidad sus obligaciones.

Los factores críticos de éxito para la viabilidad de una empresa mediana o pequeña se pueden resumir en 4:

a) El empresario, quién deberá tener una capacidad para descubrir oportunidades donde otros solo ven problemas pudiendo existir buenos nichos de mercado, para ello necesitará

de una gran creatividad, dinamismo, capacidad de trabajo, experiencia en el negocio, conocimientos administrativos y una orientación al crecimiento y no caer en el conformismo que tanto destruye el anhelo de ser mejores.

Una de las buenas características del empresario mexicano es que ha mostrado a través de los años es poseer una gran adaptabilidad a los cambios producidos por los diferentes tipos de gobiernos mexicanos, de igual manera ha mostrado una rebeldía e inconformidad ante todas las injusticias.

b) Los clientes, quiénes deberán ser suficientes y rentables, así como satisfacer sus necesidades con productos y servicios mejores que los de sus competidores.

c) La tecnología de operación, la cual deberá ser la adecuada para ser competitivo y no verse desplazado por los competidores,

d) Capacidad administrativa, que implica usar sabiamente los recursos humanos, materiales requeridos para contar con la tecnología adecuada, y crear y mantener a su clientela.

Riesgos fundamentales de una empresa.

1. Riesgo de operación.- Probabilidad de que la empresa pierda a sus clientes.

2. Riesgo financiero .- Probabilidad de no cumplir las obligaciones contraídas con los acreedores, debido a que la estructura financiera no es congruente con la estructura de operación, por ejemplo si el retorno de la inversión es de 5 años, solamente se necesitará un financiamiento a largo plazo. (5 años).

Al final, el fenómeno es uno solo, la empresa llega a tener problemas financieros, las causas pueden ser diferentes.

Posibles soluciones a la problemática de numerosas empresas medianas y pequeñas.

Como ya se mencionó anteriormente cada empresa es un caso muy especial y particular, por lo que no es conveniente proponer soluciones genéricas hay que examinar sus particularidades.

En ocasiones será necesario que el consejo de administración de la empresa se plantee diferentes posturas y enfoques del negocio, es decir, modificar la misión de la empresa lo cual puede ser válido y de gran ayuda, o bien, buscar recursos internos a través de aportaciones de los socios.

Actualmente muchas empresas están obtando por reorganizar sus operaciones, en lo que conocemos como reingeniería de sus procesos operativos, que les permita el eficaz logro de sus objetivos con una eficiente administración y control de sus recursos. Algunas de sus medidas son drásticas como por ejemplo, la sustitución de gente ineficaz, sin embargo, si los esfuerzos son bien encausados ofrecerán buenos resultados traducidos como una mejoría en la satisfacción del cliente. En ocasiones este proceso requiere de asesoría administrativa profesional de algún despacho de consultores.

De igual manera dentro de este proceso de mejora y modernización, la apertura comercial exige a estas empresas a formar asociaciones o alianzas, fusiones que permita posicionarse mejor en el mercado y operar mejor.

Cuando las alternativas anteriormente mencionadas no pueden realizarse o alcanzarse, es recomendable que se busque entablar una conversación abierta con el Banco, quien ofrecerá diferentes alternativas de reestructuración en Udi's o a través de la forma tradicional en nuevos pesos (recursos propios). La reestructuración es la alternativa que considero más accesible, pronta y eficaz para darle al negocio un respiro.

Razón por la cual, en el apartado del caso práctico de la presente investigación, presentaré un ejemplo de un crédito vencido reestructurado bajo sus 2 opciones aquí mencionadas, siendo la 1ª en forma normal (nuevos pesos) y la 2ª en Udi's. Además incluiré los diferentes impactos que tienen estas alternativas de reestructuración dentro de la situación financiera del negocio, de esta manera será posible valorar con cifras reales sus pros y contras.

5.1.2. PROGRAMAS DE APOYO

Las reestructuras contemplan los siguientes programas:

A. Programa FIDEC.

B. Programa NAFIN.

A.- Fideicomiso para el Desarrollo Comercial (FIDEC).

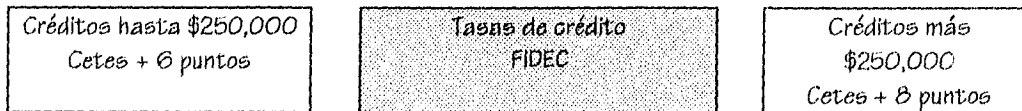
Consiste en un programa de renegociación de créditos (pasivos).

Los sujetos de crédito elegibles en este programa son:

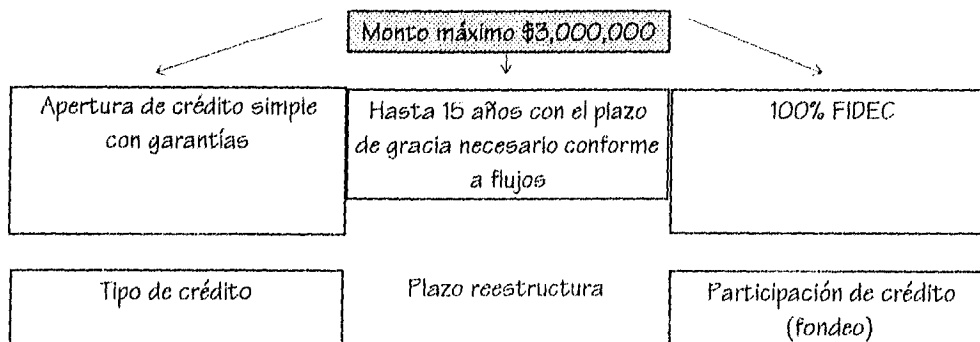
1. Comerciantes de venta al detalle o al mayoreo, quienes pueden ser personas físicas o morales pertenecientes a la micro, pequeña o mediana empresas.

En este rubro existe la cláusulas de que sus actividades principalmente deben ser dirigidas a la comercialización de productos básicos y de consumo generalizado.

El FIDEC contempla el siguiente esquema de tasas:



Condiciones generales del programa



B. Programa de Nacional Financiera (NAFIN).

Los sectores a los cuales NAFIN brinda apoyo desde febrero de 1995 son: Industria, Comercio y Servicios, siendo aplicable en este apoyo en el caso de ser estados con un menor desarrollo económico relativo, y según datos de NAFIN son los siguientes:

Baja California sur, Campeche, Chiapas, Colima, Durango, Guerrero, Hidalgo, Morelos, Nayarit, Oaxaca, Quintana Roo, Tabasco, Tlaxcala, Yucatán y Zacatecas.

Al igual que en el FIDEC, las empresas que son susceptibles de obtener recursos de NAFIN deben pertenecer al micro, pequeña y mediana empresas, y es aplicable desde febrero de 1995.

Principales características:

Obtiene un descuento automático.	Hasta \$ 1,000,000
Plazo de gracia.	Sin gracia o bien hasta 6 meses, siempre y cuando sea justificado y autorizado por funcionarios facultados de NAFIN.
Tipo de crédito.	Hipotecario industrial. Apertura de crédito simple.

Monto reestructurado

3 amortizaciones vencidas mensuales o una trimestral	Saldo vigente con NAFIN	Intereses normales vencidos hasta tres meses.
Descuento en NAFIN		
Plazo máximo hasta 20 años sin considerar el tamaño de las empresas	Tasa NAFIN + 4 puntos de intermediación	

Requerimientos de documentación

Los requisitos que la mayoría de las instituciones de crédito solicitan para efectuar el trámite de una reestructuración, son los siguientes:

- Nombre legal
- Comprobante de domicilio
- Cédula de registro federal de contribuyentes
- En caso de persona física con actividad empresarial, copia del comprobante de régimen fiscal y de su registro comercial.
- Copia del testimonio de escritura constitutiva y de sus reformas.
- Copia del testimonio de poderes otorgados.
- Copia del acta de la última asamblea de accionistas y lista de asistencia de socios que contenga el monto de su representación.
- Copia de contratos, incluyendo copia de escrituras de crédito con otros Bancos y pólizas de seguro vigentes.
- Relación de propiedades inmuebles con datos de inscripción en el registro público.
- Certificados de gravámenes que correspondan.

5.2 UNIDADES DE INVERSIÓN - UDI'S.

INTRODUCCIÓN

Si consideramos el tema de inflación e indización, es importante partir señalando que la indización de ciertas variables económicas, como los salarios y el tipo de cambio, constituye una respuesta natural de los agentes económicos y de los grupos sociales a los procesos inflacionarios intensos y prolongados. En la medida en que, por ejemplo, los salarios y el tipo de cambio permanezcan constantes mientras los precios suben, el poder de compra de aquéllos y la competitividad de éste último, tenderán a disminuir.

En estas circunstancias, es lógico esperar que surjan presiones para reajustar, más o menos periódicamente, el valor nominal de esas variables, esto es, que ellas sean indizadas con respecto a la inflación.

Y en nuestro caso, este proceso surgió por iniciativa gubernamental, y responde a los efectos nocivos que la inflación tiene sobre el poder adquisitivo de las nominaciones o el valor real del tipo de cambio, o de otras variables nominales claves.

Siendo que sin inflación prolongada no hay indización y, por ello, la manera más efectiva y definitiva de no tener indización es no tener inflación.

En esencia, lo que la indización financiera pretende es proteger el valor real de los activos y pasivos financieros de los efectos del proceso inflacionario, y neutralizar el deterioro que sufre el dinero, como unidad de cuenta, a causa de la inflación.

Con este fin, es posible crear unidades financieras de cuenta, cuyo valor nominal se reajusta automática y exactamente en proporción al aumento del nivel de precios y cuyo valor real permanece, por lo tanto, constante a lo largo del tiempo, cualquiera que sea la velocidad o la duración del proceso inflacionario.

Concepto

La Unidad de Inversión es una unidad de cuenta de valor real constante que se actualizará con la inflación, y no es una nueva moneda como mucha gente piensa o tiene idea de que lo es.

para cubrirlos del riesgo de que el rendimiento, en términos reales, pudiera resultar menor que el esperado.

Por ello las tasas nominales de interés deben incrementarse para que incorporen, además de la inflación, la prima de riesgo por la incertidumbre inflacionaria.

Como contraparte de lo anterior, los usuarios del crédito resultan afectados por las circunstancias anteriormente mencionadas, puesto que la prima de riesgo referida se transforme a las tasas activas de interés, y porque la inflación ocasiona que los créditos, en términos reales, se amorticen antes de lo previsto, según los términos nominales. Este último fenómeno se presenta debido a que los intereses tienen dos componentes:

El real y el inflacionario.

Claramente se aprecia que mientras más elevada sea la inflación, más grande será el componente inflacionario que será incluido en la tasa y mayores también, los flujos de pago a cargo de los deudores.

El esquema de pago documentado en Udi's permite incorporar como principal (acumulable a la fecha de vencimiento del crédito) el componente inflacionario del interés, permitiendo pagar únicamente el componente real de los mismos en el presente.

Los créditos pueden ser reestructurados en Udi's en alguna de las siete opciones que se presentan a continuación:

OPCIÓN	PLAZO EN AÑOS
1	12 con 7 de gracia
2	10 con 4 de gracia
3	8 con 2 de gracia
4	10 sin plazo de gracia
5	7 sin plazo de gracia
6	5 sin plazo de gracia

Dentro de este plan, se incorporaron algunos cambios a la Ley del Impuesto sobre la Renta (LISR) para dejar prácticamente igual el tratamiento fiscal de los intereses, al considerar como intereses la diferencia entre el valor inicial de un "crédito Udi's" y su valor al final del plazo convenido; esto es, para efectos del escudo fiscal que crean los intereses no se lleve a cabo ninguna modificación real en términos del tratamiento anterior.

El esquema de Udi's presenta las siguientes ventajas y desventajas:

VENTAJAS	DESVENTAJAS
Las instituciones bancarias delegan el riesgo tasas al gobierno federal, gracias al mecanismo que implementó dicho ente para la operación de los créditos en Udi's. Los bancos se quedarán con el riesgo del crédito.	Debido a que el valor nominal de los créditos crecerá diariamente por efectos de la inflación, el apoyo de las Udi's se limita a agentes económicos, inicialmente empresarios que conjuntamente perdieron capacidad de generación de flujo de efectivo.
Se puede extender el plazo de las inversiones para los intermediarios, los que a su vez podrán traducirlo en créditos igualmente de largo plazo.	La inclinación de la economía en Udi's crea una inercia inflacionaria que debe permanecer en el mediano plazo.
Al principio de la aplicación del esquema Udi's se liberan importantes cantidades de flujo de efectivo para las empresas.	Las instituciones bancarias tienen en última instancia la capacidad de decidir que empresas son variables en el largo plazo.
Se disminuye el crecimiento potencial de la cartera vencida de la Banca Múltiple, (tema principal de esta investigación). Ello fortalece su posición financiera, debido a que requieren menos creación de reservas que afectan directamente sus resultados.	La discrecionalidad puede hacer que las empresas más necesitadas (medianas y favorecidas de estos esquemas) realmente no gozen de estos beneficios.
Al mejorar la posición financiera, los intermediarios podrán eventualmente llevar a cabo una reducción de su margen de intermediación en favor de los usuarios del crédito.	
Disminuye la incertidumbre respecto al rendimiento real obtenido.	

Efectos positivos para las empresas viables.

- ⇒ Liberan flujo de efectivo en el corto plazo.
- ⇒ Reestructuran a largo plazo con tasas reales.
- ⇒ Hacen más tangible la viabilidad de las empresas en el presente.

Recordando un poco las implicaciones de no tener una correcta administración de crédito, la institución de crédito debe siempre contemplar que en cualquier reestructuración de Udi's implica Novación, ya que es muy difícil documentarlos a través de un convenio modificatorio debido a la serie de requisitos que ahí se implican como la negociación integral de sus pasivos.

Entonces el aspecto que más se debe cuidar en la reestructuración es la negociación del Banco con el cliente, con respecto a las garantías de los créditos originales, ya que el Banco puede quedar en la misma posición o en una peor frente a las garantías ofrecidas por el acreditado.

Por ejemplo, en una negociación entre el Banco con un típico cliente, que tiene un inmueble que es hoy una garantía para los créditos. Tal cliente, lo más probable, es que tenga otros acreedores que, a su vez, tengan derechos sobre el mismo inmueble vía registro de garantías y/o embargos.

Y como la reestructura es novación, el Banco perdería automáticamente su lugar (o prelación) en el orden en que se asigna la garantía pudiendo pasar del 1er. lugar al cuarto.

Por ello, es importante y requisito para la reestructuración contar con los siguientes elementos:

- Certificado de gravámenes reciente (expedido por el Registro Público de la Propiedad y Comercio), para verificar el orden de prelación actual sobre las garantías reales inmobiliarias.
- Verificación de propiedades del acreditado y avalistas, con una antigüedad no superior a un mes.

Proyecciones

Se deberán realizar proyecciones de acuerdo al plazo de la reestructuración, sensibilizándolas con las estimaciones de las variables macroeconómicas, labor que generalmente el ejecutivo de cuenta debe estar capacitado para realizar.

Mecánica de implementación en la Banca y participación de cada Banco en las Udi's.

El gobierno federal decidió destinar 76,000 millones de pesos, para la reestructura de créditos de la Banca Comercial; dicha cantidad representó tan solo un 14% de la cartera total al 31 de diciembre de 1994. Cada banco tuvo derecho a la proporción que resultó de sumar su capital + reservas entre el total del sistema a la misma fecha; sin embargo, dicho monto no pudo ser mayor al 20% de la cartera de cada banco al cierre del ejercicio

A continuación presentaré un cuadro el cual muestra la cartera de cada banco la cual fue susceptible de ser negociada vía Udi's (datos al mes de junio de 1995).

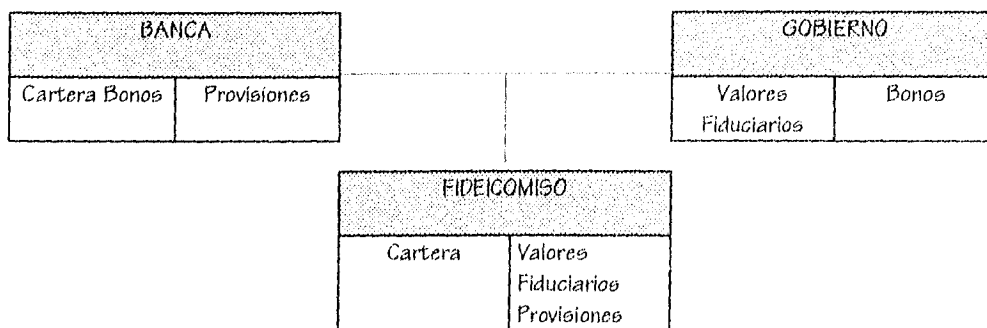
IMPORTE ESTIMADOS DE CARTERA SUSCEPTIBLES DE NEGOCIAR EN UDI'S POR BANCO					
BANAMEX	17,238	CONFA	1,575	CAPITAL	181
BANCOMER	13,756	PROMEX	1,500	INDUSTRIAL	137
SERFIN	8,157	PROBURSA	1,412	SURESTE	134
MEXICANO	3,837	CREMI	1,365	INTEREST.	127
INVERLAT	3,711	BANORO	1,357	BANREGIO	69
INTENAL	3,421	INBURSA	1,070	MIFEL	54
ATLÁNTICO	2,886	BANCEN	1,055	PROM.NTE.	36
BANPAIS	2,090	OBRERO	552	INVEX	24
UNION	2,005	CITIBANK	464	BAJIO	22
BANCRECER	1,824	ORIENTE	437	FIMSA	15
BANORTE	1,783	INTERACC.	246	QUADNUM	10

Como se puede apreciar, los recursos que fueron utilizados resultaron ser inferiores en \$3,452 millones, de los \$ 76,000 millones destinados, debido a los candados que se impusieron a la participación individual.

En términos simples, la banca debió crear fideicomisos para cada plazo de acuerdo a las opciones antes mencionadas de reestructura de los créditos, en los que el fiduciario y fideicomitente será cada banco, y el fideicomisario será el gobierno federal. La banca ha estado entregando su cartera al fideicomiso, el cual se encarga de fondear la cartera por medio de valores fiduciarios que posteriormente adquirirá el gobierno federal.

En forma subsecuente el gobierno emitirá bonos que deberá adquirir la Banca, mismos que no podrán ser susceptibles de ser enajenados ni reportados.

BALANCE DE LAS TRES ENTIDADES PARTICIPANTES



Al final de este proceso, el gobierno se queda con el riesgo de tasas de interés, mientras que la banca solamente absorberá el riesgo de crédito, esto es, que el gobierno federal otorgará un subsidio de manera indirecta para la banca al absorber el riesgo de tasa de interés reflejado en la tasa variable (Cetes a 28 días) que debe pagar por los bonos.

Conclusiones y consideraciones finales.

Este proceso de reestructuración sólo contempla en una etapa inicial el 14% de la cartera total de la Banca; sin embargo, en la medida que se vaya obteniendo captación en Udi's, existirá la posibilidad de incrementar la cartera susceptible de renegociar en dicho esquema, y al mes de agosto de 1995 solamente se había ocupado el 10 y 15% del total de recursos en Udi's que recibieron las instituciones bancarias.

La cartera vencida de 21 bancos comerciales sumó al mes de junio de 1995 \$ 61,185 millones, mientras que las reestructuraciones en Udi's apenas alcanzaron \$ 2,462 millones.

Durante dicho mes, la cartera vencida aumentó 6.8% frente al mes de marzo, a pesar de que el Banco de México compró cartera a dos instituciones de crédito como Serfin y Probursa por \$ 10,453 millones.

Del total de los bancos analizados, sólo 12 reportaron, en el estado de cuentas de su balance, fideicomisos en Udi's, con mínimas reestructuraciones. Por ello, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores comunicó el día 31 de Agosto de 1995, una prórroga hasta el 30 de Septiembre del mismo año, misma que fue modificada para que los bancos continuaran reestructurando créditos a través de Udi's sin plazo establecido.

Al parecer fue poco tiempo para instrumentar un programa de tal magnitud, el cual, nunca antes se había utilizado en México y al parecer se debe a una desinformación de su manejo y a la falta de sistemas adecuados por parte de las instituciones para los registros contables en los nuevos términos.

La C.N.B. y V. advirtió que al vencimiento de la prórroga se evaluará el avance de las reestructuraciones por cada una de las instituciones y podrá otorgar, de manera particular nuevas prórrogas o dar por terminado el programa para los bancos que no canalizarán las Udi's que les fueron asignadas.

Así mismo esas disponibilidades podrán ser redistribuidas entre los bancos que presenten avances significativos en las reestructuraciones.

A continuación presentaré un cuadro de la colocación de Udi's de los principales Bancos, a esa fecha:

Cifras a junio de 1995 (millones de pesos)

INSTITUCIÓN	CARTERA VENCIDA	REESTRUCTURACIÓN EN UDI'S
BANAMEX	14,309.	285
BANCOMER	13,517	65
SERFIN	5,654	129
INVERLAT	6,868	0.5
BITAL	4,934	0.9
MEXICANO	3,467	19
Fuente: Informes trimestrales de los bancos.		

Sin embargo como se comentó al final de capítulo anterior, las Udi's al igual que el ADE el cual a continuación será comentado, tuvieron un efecto positivo durante el mes de septiembre de 1995 al lograr reducir el crecimiento de la cartera vencida de un 10% mensual en el primer semestre del año a un 0.6% en dicho mes, pero no cabe duda que el proyecto de la Udi's dejó mucho que desear con respecto a la organización de su lanzamiento por parte del gobierno como la banca, y mi comentario personal es que le faltó recurrir al proceso administrativo para su colocación entre un público desinformado y temeroso de aceptar este programa ante los altos índices inflacionarios que se han vivido en nuestro país durante 1995 y 1996.

5.3 PROGRAMA ADE

Para responder a la altura de las circunstancias, las Instituciones de banca múltiple con el apoyo del Gobierno Federal, instrumentaron una serie de medidas de apoyo para los deudores, en forma individual como persona física o moral con actividad empresarial independientemente si el sector era primario, industrial y comercial de productos agropecuarios, pesqueros y forestales, con el fin de resolver los problemas de pago de sus créditos en forma práctica e inmediata.

Este programa se denominó Apoyo Inmediato a Deudores ADE, el cual ofreció una serie de beneficios especiales para aquellos deudores que se encontraron al corriente de sus pagos, o bien, desearon normalizar su situación crediticia a más tardar el pasado 30 de septiembre de 1995.

Cada banco debió considerar el analizar cada crédito en forma particular y responder a sus propias necesidades, en donde debieron dar respuestas específicas mediante la reestructuración del programa del ADE o bien sugerir otras alternativas de reestructuración como los son las Udi's., a fin de que en forma conjunta tanto el banco como el deudor lleguen a una solución adecuada y positiva.

Los beneficios que comprendió el ADE para personas físicas con actividad empresarial que se encontraban al corriente de sus pagos, fueron los siguientes:

Reducción de la tasa de interés anual fija al 25% sobre los primeros \$200,000 de capital. Esta tasa se aplicó a partir del 1º de Septiembre de 1995 y hasta el 30 de septiembre del mismo año.

Los privilegios fueron extensivos a todos los deudores sin trámite alguno y de manera automática para quienes tuvieron créditos otorgados en moneda nacional, no importando si los fondos provenían del Banco en cuestión o si se trataba de redescuentos con la banca de desarrollo o fideicomisos de fomento económico del gobierno federal.

Algunos bancos tomaron los siguientes criterios automáticos de selección sobre el total del crédito de cada uno de sus deudores al corriente en sus pagos:

- ⇒ Si tenían un solo crédito y éste era menor a \$ 200,000 para acceder en su totalidad y en forma automática al beneficio.
- ⇒ Si mantenían un sólo crédito cuyo saldo era mayor a \$ 200,000, el beneficio aplicaría por los primeros \$ 200,000 de su obligación.
- ⇒ Si mantenían más de un crédito con Banco, pero la suma de capital de todos ellos no era superior a \$ 200,000, el beneficio era extensivo a todos sus créditos.

⇒ Si mantenían más de un crédito con el Banco y la suma de sus saldos de capital era mayor a \$ 200,000, el Banco seleccionaría los primeros \$200,000 en forma automática de acuerdo al siguiente criterio:

Primero se incluirían los créditos de mayor tasa de interés, en segundo lugar los de mayor monto y en tercer lugar aquéllos cuyo plazo remanente al vencimiento fuera más largo. A través de estas estrategias en particular algunos bancos buscaron favorecer a sus clientes.

Los saldos que ingresaron al programa ADE fueron aquéllos que se mantuvieron vigentes al 23 de agosto de 1995, incluyendo las renovaciones que sobre éstos se pudieran realizar durante la vigencia del acuerdo.

Tipos de crédito

Los tipos de crédito que se incluyeron fueron todos los dirigidos a empresas y personas físicas con actividad empresarial, exceptuando aquéllos denominados en moneda extranjera.

Plazos

Con respecto a los plazos, periodos de gracia y garantías, no se aplicó variación alguna ya que se respetaron las condiciones originales.

Prepagos

En este programa se contempló la alternativa de efectuar pagos anticipados, parciales o totales, sobre los primeros \$200,000 de los créditos sin penalización alguna. Sobre los adeudos restantes se aplicaron las condiciones de prepago originalmente planteadas.

Beneficios del ADE para empresas y personas físicas con actividad empresarial que no están al corriente de sus pagos.

a) Tregua judicial, que comprendió la suspensión de todas las actividades de cobranza tales como demandas, embargos y desalojos, salvo los actos conservatorios de los derechos de cada banco, la cual entró en vigor a partir del 23 de agosto de 1995 y después de varias prórrogas venció el 30 de abril de 1996.

La mayoría de los bancos lo aplicaron en forma generalizada a los deudores con saldos menores a \$ 400,000.

b) Carta de intención, que debieron suscribir los deudores, en la cual establecieran exclusivamente la buena voluntad del Banco y del cliente de negociar para llegar a un contrato de reestructuración.

La fecha máxima para firmar esta carta fue el 31 de enero de 1995, en donde los beneficios eran retroactivos a la fecha de firma de la misma, ampliándose la tregua judicial hasta el 30 de abril de 1996.

La obtención de beneficios quedaron sujetos a la firma del contrato de reestructuración con el banco en cuestión, teniendo igualmente como plazo de ello hasta el 31 de enero de 1996, ya que en caso contrario, los pagos efectuados a partir de la firma de la carta de intención se entendieron realizados a cuenta de los que debieron haberse efectuado en los términos originalmente pactados.

Pagos

Si durante el mes de septiembre de 1995 los deudores que pagaron sus mensualidades vencidas, tuvieron derecho a los beneficios del ADE que aplican sobre los deudores al corriente, beneficios que anteriormente se comentaron.

Reducción de la tasa de interés

Se aplicó una tasa anual fija de 25% sobre los primeros \$ 200,000 del saldo del crédito, bajo previa firma de la carta intención y siempre y cuando se haya suscrito el contrato de reestructuración antes del 31 de enero de 1996.

Contrato de reestructura

La reestructura podrá contratarse bajos los esquemas propios de cada banco o dentro del Programa de Apoyo Crediticio a la Planta Productiva Nacional en Udi's.

Al momento de la contratación de la reestructura del adeudo, el saldo se dividirá en dos porciones:

a) Porción 1 para los primeros \$ 200,000, la cual se hace efectiva a partir de la firma de la carta intención o del 1º de septiembre de 1995, si ésta fue firmada el mismo mes y con un vencimiento al 30 de septiembre de 1996.

En esta parte consiste en aplicar una tasa anual fija del 25%, si la reestructura fue en nuevos pesos, y si el adeudo es reestructurado después del 31 de enero de 1996, este

beneficio surtirá efecto a partir de la fecha de firma del contrato de reestructuración, y tuvo una expiración del 30 de septiembre de 1996.

b) Porción 2 que comprende el excedente de los primeros \$ 200,000, monto que se le aplicarán las condiciones pactadas en la reestructura, a partir de la firma de la misma. Tenemos que del 1º de octubre de 1996 el cliente de cada banco tuvo un solo saldo, integrado por la suma de ambas porciones, aquí las condiciones de repago a partir de esta fecha fueron las especificadas previamente en el contrato de reestructura celebrado.

Condonación de intereses moratorios.

Se condonaron los intereses moratorios, entendiéndose estos como los adicionales a los intereses ordinarios que no hayan sido pagados (únicamente sobretasa moratoria), siempre y cuando los deudores hayan suscrito la carta intención, además de la reestructura de sus adeudos antes del 31 de enero de 1996.

Sin embargo, la mayoría de los bancos exigieron a los deudores, suscribir el contrato de reestructuración antes del 31 de enero de 1996 para poder conservar estos beneficios.

Plazos.

Con respecto a los plazos y forma de pago de capital e intereses así como los periodos de gracia fueron aquellos de acuerdo a las condiciones establecidas en la reestructura, las cuales debieron ser aprovechadas por todos los deudores quienes desearon mejorar su posición financiera de pagos frente al banco.

Garantías.

En lo referente a las garantías, no se exigieron garantías adicionales en créditos menores a \$ 400,000.

Prepagos.

Este programa contempló la posibilidad de hacer pagos anticipados, parciales o totales, sobre los primeros \$ 200,000 de los créditos sin penalización alguna, sobre los adeudos restantes se aplicaron las condiciones de prepago establecidas en la reestructura.

Al igual que las Udi's, esta modalidad puede ser de gran beneficio para aquellos deudores que pudieron cubrir sus adeudos con mayor rapidez, con el fin de disminuir la carga financiera en los meses subsecuentes.

A continuación presentaré un cuadro que detalla en forma esquemática las tasas máximas a aplicar durante la vigencia del ADE.

Tipo de crédito.	Situación de la deuda.	Monto al que se aplica la tasa.	Tasa de Interés anual.	Desde	Hasta.
Tarjeta de crédito.	Acreditados al corriente.	Primero \$5,000	38.5% + iva	Septiembre de 1995.	Septiembre de 1996.
	Acreditados en incumplimiento o en litigio.	Primero \$5,000	38.5% + iva	Convenio de reestructuración.	Septiembre de 1996.
Créditos al consumo y personales.	Acreditados al corriente.	Primeros \$30,000	34% + iva	Septiembre de 1995.	Septiembre de 1996.
	Acreditados no al corriente.	Primeros \$30,000	34% + iva	Firma de la carta de intención sujeta a convenio de reestructuración.	Septiembre de 1996.
Créditos a empresas.	Acreditados al corriente en pesos o en Udi's	Primeros \$200,000	25%	Septiembre de 1995.	Septiembre de 1996.
	Acreditados no al corriente.	Primeros \$200,000	25%	Firma de la carta de intención sujeta a convenio de reestructuración.	Septiembre de 1996.
Créditos agropecuarios	Acreditados al corriente en pesos o en Udi's.	Primeros \$200,000	25%	Septiembre de 1995.	Febrero de 1997.
	Acreditados no al corriente.	Primeros \$200,000	25%	Firma de la carta de intención sujeta a convenio de reestructuración.	Febrero de 1997.
Crédito hipotecario.	Acreditado en pesos o en Udi's	Primeros \$200,000 (165,000 Udi's)	Udi's + 6.5% el primer año Udi's + 8.75% años sigtes.	Firma de convenio de reestructuración.	12 meses después de la reestructuración.

Con respecto a las reflexiones personales sobre este proyecto, considero que este fue el remedio alternativo junto con las Udi's, para disminuir el incremento de la cartera vencida, el cual si fue bien utilizado por los deudores les trajo consigo ciertos beneficios que no los libera de la totalidad de su responsabilidad frente a la banca pero si los compromete de nueva cuenta a cubrir sus adeudos vencidos y no vencidos en un periodo que si bien puede ser más favorable de acuerdo a su situación financiera en particular.

Yo considero que el beneficio es compartido, en donde la banca garantiza a través de una carta compromiso el cobro de su adeudo a cambio de ceder disminuir el monto exigible a

los deudores, quienes en su mayoría no tenían la intención de cubrir sus adeudos al no contar con bienes que pudieran cubrir el adeudo ante un proceso jurídico y/o judicial de recuperación.

5.4. PROCEDIMIENTOS JUDICIALES

I. Demandas.

Todo procedimiento judicial se inicia con una demanda, que consiste en presentar el caso del Banco y los documentos fundatorios al juez quién se encargará del caso, para que éste llame al deudor a juicio

II. Embargo

Es una etapa dentro de un juicio que tiene el fin de asegurar los adeudos a favor del Banco con los bienes del acreditado, que por su valor garanticen el crédito u otorguen al Banco una mejor posición de negociación.

Se traban embargos de bienes y derechos tales como efectivo, depósitos, títulos negociables y activos en general, incluyendo frutos y productos de los mismos, etc.

El Banco en cuestión, tratará siempre de embargar en primer lugar y se recomienda cuidar que los bienes embargados queden clara y ampliamente descritos, para poder identificarlos fácilmente en caso de remate, adjudicación o venta. Al embargar, debe procurarse sustraer los bienes al deudor y que no quede éste como depositario de los mismos.

III. Convenio Judicial

En cualquier momento durante el proceso judicial, una alternativa para llegar a un acuerdo sin necesidad de obtener la sentencia y proceder a rematar o vender bienes inmediatamente, es el convenio judicial.

Mediante éste se establecen las condiciones por las que el acreditado deberá cubrir al Banco su adeudo, sin perder la seguridad de tener los bienes objeto del embargo y pudiendo añadirse otros bienes en garantía.

La diferencia con un contrato de reestructura simple, es que el convenio judicial se convierte en la sentencia del juez a favor del Banco, y permite que en caso de incumplimiento se proceda al remate de los bienes, sin necesidad de demandar nuevamente.

Frecuentemente los deudores enjuiciados proponen arreglos de diversa índole, que la mayoría de las veces no son más que argumentos para ganar tiempo y entorpecer los

juicios, haciendo que la Institución de crédito pierda oportunidades y corra riesgos innecesarios.

Cuando se reciba alguna de estas proposiciones será necesario analizarla desde el punto de vista económico y legal, evaluando la seriedad de la propuesta.

Debe evitarse la suspensión del juicio ya que normalmente se deteriora la posición del Banco. El juicio debe continuar en tanto se lleven a cabo las conversaciones.

Si del anterior análisis se concluye que la propuesta resulta conveniente, deberá proponerse para su autorización.

IV. Suspensión de pagos.

Antecedentes

La Ley de quiebras y suspensión de pagos vigente, elaborada el 31 de diciembre de 1942 y publicada el 20 de abril de 1943, la cual cuenta con pequeñas reformas que datan del mes de enero de 1947, por ello esta ley y reglamentación son un tanto obsoletas. En nuestro país como es de esperarse el proceso es tardado, burocrático y costoso con juicios con un periodo promedio de 4 años de duración.

Actualmente existe un proyecto de ley promovido por los Bancos, el cual comprende la reestructuración de adeudos de empresas mercantiles, eliminando la figura de suspensión de pagos, en donde los acreedores reciben capacidad para rematar o adjudicar al mejor postor los activos de la empresa. Aquí la empresa pierde garantía jurídica para salvarse de la quiebra.

Este proyecto fue propuesto al Congreso de la Unión en el mes de noviembre de 1995.

Conceptos.

- a) Suspensión de pagos
- b) Declaración de quiebra

a) La suspensión de pagos es el procedimiento jurídico administrativo preventivo de la quiebra, en donde se tienen bienes y liquidez, pero existe el peligro de que esta se pierda, hay búsqueda de normalizar flujos de fondos en un plazo razonable.

Bajo este esquema se puede proponer a los acreedores un programa de pagos que comprenda una quita de capital, un plazo mayor de pago o una combinación de ambos.

b) La quiebra es aquella en la cual las empresas tienen una falta de liquidez, si cuentan con bienes pero no con los fondos necesarios para cubrir sus obligaciones. Bajo este panorama que ha envuelto a muchas empresas mexicanas, los verdaderos perdedores son los proveedores quienes legalmente son los últimos en cobrar lo poco que sobre de los remates de los bienes, situación que puede provocar un efecto domino con consecuencias devastadoras para muchas empresas.

Al mes de Septiembre de 1995 el número de casos que se presentaron de juicios en suspensión de pagos en nuestro país fueron de 158 empresas en el Distrito Federal¹, pertenecientes a los ramos textil, alimentos, transporte, construcción y químico.

Expertos en la materia afirmaron que durante el año se estimó que se presentarían 500 juicios a nivel nacional, cifra que pudo ser reducida si se buscó establecer una buena comunicación entre los deudores y los demandantes, tal como lo hicieron los Bancos con el arranque del Programa del ADE.

Requisitos para solicitar la suspensión de pagos jurídica

Es necesario que la empresa se encuentre en marcha normal de sus operaciones, con sus libros contables en orden y pago de impuestos al corriente.

Deberá existir un acuerdo de asamblea extraordinaria de accionistas en donde quede plasmado la intenciones de efectuar la suspensión de pagos, sin embargo es necesario que el incumplimiento de pagos no sea mayor a 3 días, una vez que se cuenten con estos requisitos se deberá presentarse un programa de reestructuración ante el juez correspondiente, cuyo plazo vaya de 3 a 10 años y el mínimo a renegociar sea el 37% de los adeudos, el juez nombrará a un síndico, el cual no depende de los acreedores y por otra parte la administración de la empresa seguirá en manos de los dueños de la misma.

En una junta con los acreedores se acuerda una suspensión de pagos convencional; se forma un fideicomiso con los bienes de la empresa que quedan en garantía ; y se sigue operando sanamente hasta capitalizarse,

Con una suspensión de pagos obtenemos las siguientes ventajas:

- ⇒ Se gana tiempo,
- ⇒ Se pueden llegar a evitar quebrantos mayores y
- ⇒ La deuda deja de causar intereses, en el momento en que el juez determina que es válida la propuesta de suspensión de pagos.

Asimismo se pueden presentar las siguientes desventajas:

¹ Datos al 23 de mayo de 1995, INEGI.

-
- ⇒ Es notable que el deudor se hace acreedor a una mala experiencia crediticia con el Banco, y aún con la liquidación de su adeudo.
 - ⇒ El deudor se posesiona en la lista negra de deudores mediante el buró nacional de crédito.
 - ⇒ Los procedimientos son largos y costosos, en donde el tiempo de la administración es importante.
 - ⇒ Un análisis financiero equivocado puede propiciar acusación de quiebra dolosa o fraudulenta, que lleva a castigos económicos y pena corporal del empresario o de sus administradores.
 - ⇒ Si existen garantías suficientes en la empresa, es difícil de instrumentar.
 - ⇒ Se debe aceptar un interventor, que no esta bajo el control de la empresa.

En base a las ventajas y desventajas citadas, se tienen las siguientes conclusiones:

En la mayoría de los casos, es preferible un arreglo extrajudicial y lograr una renegociación directa con los acreedores, la cual se podría resolverse en 10 días y costaría una décima parte de lo que se invierte en una suspensión de pagos jurídica, en donde muchas veces el sindico cobra hasta un 3% del patrimonio de la empresa por sus servicios, y de esta manera se que permite reenfocarse en forma más rápida al negocio.

5.5 ALTERNATIVAS DE RECUPERACIÓN: FINIQUITOS Y QUITAS

Finiquitos

Los finiquitos son convenios en los que se libera al deudor de sus obligaciones con el Banco.

El finiquito es aplicable cuando se trata de un crédito de difícil recuperación, donde el importe de la obligación es superior al valor de la recuperación.

Se celebran con aquellos deudores cuya solvencia se ha deteriorado y existe la posibilidad de que puedan llegar a la insolvencia total, o cuando sea la mayor alternativa de recuperación para el Banco. Normalmente el convenio de finiquito incluye la condonación de parte de los adeudos, para lo cual debe solicitarse el castigo respectivo.

Quitass

Las quitas consisten en la condonación de una porción de intereses normales o moratorios y principal. Son una herramienta para hacer viable una reestructura o el resultado de un finiquito.

En las reestructuras, las quitas deben otorgarse cuando el accionista ha contribuido a la estructura de la empresa con elementos adicionales a los que existían originalmente en el crédito tales como nuevas garantías, la adquisición de obligaciones que mejoren la posibilidad de recuperar el crédito, la liquidación parcial del crédito, etc.

De otra manera las quitas se justifican sólo para finiquitar un adeudo cuando no hay otra solución factible.

5.6 ALTERNATIVAS DE RECUPERACIÓN: BIENES, VALORES Y DERECHOS ADJUDICADOS O DADOS EN PAGO

Los bienes adjudicados, son aquéllos que adquiere el Banco como resultado de un finiquito, una sentencia de remate o el acuerdo de dación en pago parcial o total. El remate consiste en la venta judicial de los bienes embargados. Mediante la dación en pago el Banco acepta bienes otorgados voluntariamente por el acreditado o por un tercero como recuperación de los adeudos.

Para el Banco es importante que los bienes adjudicados deben ser de fácil realización y no presentar desventajas para éste, ser recibidos, administrados y controlados en forma adecuada para mantener su valor, evaluarse con la necesaria anticipación al remate, a la dación en pago o al finiquito, registrarse en base al valor de avalúo o de adquisición.

Además es recomendable no tomarse bienes que estén en copropiedad, ya que dificultan su realización, por eso es muy importante verificar durante el otorgamiento del crédito, el estado civil del acreditado para saber su estado civil que presenta, ya sea soltero o casado bajo que régimen, separación de bienes o sociedad conyugal.

Los bienes y valores adjudicados o dados en pago deberán asegurarse por su valor comercial hasta su venta y contra los riesgos inherentes, comercializarse ágil y oportunamente durante los plazos indicados por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, venderse a precios reales de mercado, justos y suficientes para que el Banco recupere el adeudo por el que lo recibió.

El plazo razonable y recomendado para realizar los bienes muebles, valores y derechos es de un año a partir de la adquisición o adjudicación.

5.7 ALTERNATIVAS DE RECUPERACIÓN: CASTIGOS

El castigo es la pérdida real, derivada de adeudos irrecuperables y del deterioro o pérdida de bienes, valores o derechos adjudicados o recibidos en pago.

Antecedentes

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores, en su circular No.1103 "Aplicación de Provisiones Preventivas y de Reservas Específicas de la Cartera de Créditos"², autoriza a las Instituciones de Crédito, sin contar con su autorización previa, a realizar la aplicación de las provisiones preventivas globales y las reservas específicas que los Bancos múltiples requieran efectuar a los créditos calificados en el grado de riesgo "E"³, (créditos irrecuperables⁴), únicamente proporcionándole información a detalle sobre los mismos. Esta Comisión a través de esta circular quiere dar a conocer el procedimiento que deben seguir los Bancos, para llevar a cabo la aplicación de provisiones preventivas y reservas específicas de créditos calificados con grado de riesgo "E", de los cuales se haya agotado las gestiones formales de cobro y no se espere del proceso judicial recuperación alguna, en donde deberá existir un dictamen jurídico al respecto pudiendo ser después de haber adjudicado los bienes susceptibles o las garantías según sea el caso.

Los castigos tienen como propósito el reflejar en el estado de resultados del Banco las pérdidas originadas por operaciones de crédito imposibles de cobrar.

Para que un proyecto de castigo sea procedente, cada Banco deberá elaborar una solicitud de castigo por cada cliente, la cual debe estar autorizada por el nivel facultado de la institución, sin embargo durante su aplicación se recomienda no abandonar las gestiones de cobranza, aún cuando el crédito castigado se haya traspasado a incobrable.

Se exceptúan de la norma anterior aquellos casos en que ante la irrecuperabilidad del adeudo el costo de proseguir exceda al beneficio que el Banco pudiera obtener. El departamento de auditoría de los Bancos, como lo indica la Comisión Nacional Bancaria y de Valores en esta circular, será quién se encargue de certificar que la aplicación se realice de acuerdo a los lineamientos que marca dicho organismo, validando la aplicación de provisiones y reservas respectivas.

² Anexo 1.

³ Anexo 2 y 2-A.

⁴ Adeudos tales como amortizaciones vencidas, otros adeudos vencidos, intereses vencidos, y por operaciones vencidas del mercado de dinero

Causas que originan la aplicación de Provisiones Preventiva y Reservas Específicas de Cartera de Créditos.

Entre otras, a continuación mencionaré las siguientes:

- ⇒ Créditos que al otorgarse no cumplan con todas las normas establecidas.
- ⇒ Como ya se mencionó, un alto porcentaje se debe a una mala administración de la cartera.
- ⇒ Venta de bienes adjudicados en valores distintos a los importes contabilizados, lo que ocasiona tener que ajustar su valor contable al real por medio de castigos.
- ⇒ Debilidad, complacencia y negligencia en las gestiones de cobro de créditos que no son liquidados a su vencimiento, o que durante su vigencia se deterioran, sin que se tomen las medidas necesarias para asegurarlos.

Procedimiento

El ejecutivo de cuenta bancario deberá elaborar la solicitud interna de aplicación de reservas para castigo de crédito por cada cliente, en donde se recomienda el apego a una guía que sustente su aplicación, con la finalidad de que la información sea completa, concisa y clara, desde su origen, con los datos necesarios que permitan un juicio cabal de la misma, ya que de otro modo una información incompleta o inconveniente puede ocasionar que se califiquen los montos como no deducibles.

Invariablemente los argumentos que se expongan en apoyo a las proposiciones, deben estar debidamente fundamentados y respaldados por las gestiones de cobro realizadas. Esta solicitud será revisada por el departamento de cartera vencida del Banco. La solicitud autorizada deberá ser turnada al departamento de cartera vencida, quien la envía a auditoría a fin de que certifiquen que se ha cumplido con el tratamiento establecido por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, y que se lleve a cabo la aplicación de provisiones y reservas correspondientes

Expediente de control

A las solicitudes que se envían para autorización deberá anexarse el expediente de control de créditos castigados, el cual debe contener lo siguiente:

CRÉDITOS AL CONSUMO

1) Documentación para todos los tipos de crédito.

- Solicitud de crédito y/o estudio de crédito.
- Antecedentes de otorgamiento.
- Contrato de apertura de crédito.
- Dictamen jurídico de recuperación (cuando proceda).
- Cédula de calificaciones de CNByV.- Informes de crédito- Estados financieros.
- Solicitud interna de ampliación de reservas-Dictamen jurídico de recuperación, cuando proceda.

2) Elementos adicionales en el expediente para préstamos hipotecarios a la vivienda.

- Autorización de crédito.
- Avalúo del inmueble.
- Testimonio de hipoteca.

Nota: En caso de existir informe de auditoría y/o denuncia penal, integrar esta documentación al expediente de control la cual se solicita a las área especializadas.

En todos los créditos específicos se deberá contar con la siguiente documentación 1) Contrato 2) Reporte de vigilancia del destino del crédito 3) Reporte de vigilancia de las garantías. En los casos en que aplique, se deberá incluir también la denuncia penal informe de auditoría

Fecha en que se elaboran las solicitudes

Se elaborarán durante todo el año, por adeudos calificados con grado de riesgo "E", contabilizados en las siguientes cuentas bancarias:

1314.- Cartera Vencida

1315.- Adeudos por Amortizaciones Vencidas

1316.- Otros Adeudos Vencidos

1320.- Intereses Vencidos

1365.- Por Operaciones Vencidas del Mercado de Dinero

Actualmente los movimientos que manejan estas cuentas bancarias con cargo a las respectivas cuentas de resultados de las instituciones de créditos son de consideración, y se debe a que un gran porcentaje de la cartera vencida de las instituciones de crédito es casi o totalmente irrecuperables, en ocasiones que se maneja hasta un 35% de la cartera de un producto como irrecuperable. La suma de los proyectos de castigos anualizados en una institución de crédito representa un porcentaje determinante en sus utilidades.

De ahí el gran interés de los bancos y del gobierno en ofrecer diferentes alternativas para la recuperación del mayor porcentaje de la cartera vencida, pues lo que se logre recuperar representa un gran beneficio para el banco en cuestión, tanto en utilización de recursos monetarios como humanos ya que el proceso de elaboración y trámite de un proyecto de castigo implica horas hombre que pueden canalizarse en actividades más productivas para cualquier institución.

CASO PRÁCTICO.

ÍNDICE / CASO PRÁCTICO

1. INTRODUCCIÓN.	197
2. RESUMEN EJECUTIVO	
2.1 SOLICITUD	197
2.2 ANTECEDENTES	197
3. ANÁLISIS CUALITATIVO.	
3.1 ANTECEDENTES DE LA EMPRESA.	199
3.2 ABASTECIMIENTO.	199
3.3 MERCADO.	200
3.4 MERCADO DE EXPORTACIÓN.	200
3.5 APOYO	201
4. ANÁLISIS CUANTITATIVO.	
4.1 VENTAS Y PRODUCTIVIDAD.	202
4.2 CAPITAL DE TRABAJO Y LIQUIDEZ.	203
4.3 ESTRUCTURA FINANCIERA.	204
4.4 GENERACIÓN DE FONDOS.	204
4.5 CALIFICACIÓN DE RIESGO.	205
4.6 CONCLUSIONES.	206
5. TÉRMINOS Y CONDICIONES	207
6. ESTADOS FINANCIEROS	
6.1 ESTADOS FINANCIEROS COMPARATIVOS	208
6.2 ESTADO DE RESULTADOS	209
6.3 ESTADO DE GENERACIÓN DE FONDOS	210
6.4 CONCILIACIONES	211
7. ANEXO / INDICADORES ECONÓMICOS DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ:	212

1. INTRODUCCIÓN.

A continuación presentaré un ensayo de un estudio de crédito de la solicitud de tres líneas de crédito de una empresa denominada Automotriz Pereztroica, S.A. de C.V. ante el comité de crédito de una Institución de Crédito denominada como Banco "x", de acuerdo a sus necesidades propias y de mercado.

En este estudio se contemplarán los elementos y procedimientos de análisis anteriormente descritos en el capítulo III.

2. RESUMEN EJECUTIVO.

2.1 SOLICITUD

Solicitar a Comité de Crédito del Banco "x" la autorización de líneas de crédito y de servicio para la empresa Automotriz Pereztroica, S.A. de C.V. en Plan Piso por \$2'000,000, PQ por \$500,000 y PQ en Dlls \$1'310,400, todas con aval del Sr. Víctor Manuel Pérez Durán.

2.2 ANTECEDENTES

Empresa constituida por la familia Pérez el 25 de abril de 1990, cuyo giro es la comercialización de autos de la marca Volkswagen tanto de unidades nuevas como usadas; así como todo tipo de refacciones.

La industria automovilística es uno de los sectores más afectados por la crisis post-devaluatoria en México; sin embargo este cliente para consolidar aún más su posición en el mercado, se respalda con la venta de autos usados, refacciones, accesorios y en forma especial con el taller de servicio, cuyos ingresos crecieron 8.46% con respecto al ejercicio anterior.

De los 217 distribuidores Volkswagen, este cliente forma parte de los 101 autorizados para obtener la concesión de la venta del modelo Passat, del cuál a la fecha ha vendido 5, siendo que a cada distribuidor se le asignan 2 autos, situación que ha sido lograda por su localización, pues la agencia cuenta con clientela muy exclusiva por su localización en la Lomas de Anahuac. Clientela constituida tanto por empresas como por compradores particulares con amplia capacidad económica.

Los planes de venta varían dependiendo de las necesidades de los clientes; sin embargo debido a la situación actual del país, sus ventas se realizan en un 90% al contado y el restante 10% a crédito.

No obstante que la industria automotriz durante 1995 reflejó fuertes descensos en sus ventas, y en específico la Volkswagen con una caída del 71%, la empresa se ha mantenido sobre su punto de equilibrio.

En 1994 vendieron un total de 1029 unidades, en 1995 las ventas cayeron a 493 y la perspectiva para 1996 es vender el mismo número de unidades que en 1995 en el mercado nacional.

Considerando que el mercado nacional se encuentra muy contraído, las exportaciones resultan ser atractivas para esta industria, situación que el cliente ha aprovechado, por lo que decidió participar en la exportación de 300 sedanes a Bélgica, razón por la cuál solicita el préstamo quirografario en dólares operable a través de cartas de crédito.

Cabe señalar que el cliente no puede efectuar directamente la exportación, ya que Volkswagen es la única facultada para hacerlo desde México. La mecánica que se utilizó para esta operación es a través de una Comercializadora la cuál facturará las unidades para el importador. Dicha empresa, Majorca Inc., pertenece a la familia de la esposa del Sr. Víctor Manuel Pérez Durán y se encuentra domiciliada en Estados Unidos.

En función al éxito obtenido en esta primera experiencia, el cliente considera viable continuar exportando a Europa, con un potencial de 2,000 unidades durante 1996.

Asimismo, se solicita la línea de Plan Piso, para operarse en el momento en que se reanuden las relaciones entre el área del Banco que atiende los financiamientos automotrices y la Planta. Por el momento el cliente no desea trabajar a través de cartas de crédito en virtud de que le encarece su costo financiero.

3. ANÁLISIS CUALITATIVO.

3.1 ANTECEDENTES DE LA EMPRESA.

Empresa Familiar constituida el 25 de abril de 1990, por los Sres. Pérez Durán, con un capital social de \$50,000, actualmente cuenta con un capital social de \$500,000.

La planta de personal esta integrada por 50 personas de las cuales se puede decir que son demasiadas dadas las condiciones actuales en la industria automotriz, pues con solamente 2 jefes de departamento, 2 vendedores, 1 asesor de servicio, 10 personas de oficina, 10 mecánicos, 5 hojalateros, y 1 aprendiz, serían suficientes para mantener en marcha el negocio; sin embargo según nos comenta el cliente no desea despedir empleados ya que la gente con la que cuenta es personal que constantemente viene capacitando y el perderlos representaría un costo adicional si posteriormente requiriera incrementar su planta.

3.2 ABASTECIMIENTO.

Como distribuidor de la planta Volkswagen de Puebla, ésta les abastece de todos los vehículos y en gran parte de refacciones; sin embargo debido a que algunos productos no pueden ser abastecidos por la misma, cuenta además con otros proveedores de refacciones, accesorios, llantas, aceites, etc., entre los que se encuentran:

PROVEEDOR	PRODUCTO	% COMPRAS
Volkswagen de México	Autos nuevos y Refacciones	80%
Lumer	Accesorios	3%
Autopartes Vimar	Refacciones y Accesorios	10%
Aceites Superfinos	Aceites	2%
Euroacabados Automotrices	Pinturas	5%

3.3 MERCADO.

Sus principales clientes son :

CLIENTE	SERVICIO Y REFACCIONES
Sabritas	36%
Seguros Tepeyac	28%
Qualitas Cia. de Seguros	14%
Otros	22%

Por su arraigo, calidad en el servicio y localización la agencia cuenta con clientela con amplia capacidad económica. Su ubicación estratégica le permite atender zonas residenciales como Lomas de Chapultepec, Lomas de Vista Hermosa, La Herradura e Interlomas.

Los planes de venta varían dependiendo de las necesidades de los clientes; sin embargo actualmente la venta de autos es en un 90% al contado, y el 10% a crédito.

3.4 MERCADO DE EXPORTACIÓN.

Dadas las condiciones del mercado nacional, en donde se restringe a los distribuidores la exportación de unidades, la única facultada es Volkswagen de México. Automotriz Peretzroica, S.A. de C.V., desarrollo un flujo operativo para la exportación de 300 sedanes con destino final Bélgica, para ello la operación se trianguló con una Comercializadora Americana, "Majorca Inc." empresa perteneciente a la familia de la esposa del Sr. Víctor Manuel Pérez Durán, la cuál se encuentra domiciliada en Texas.

El instrumento de pago para nuestro cliente será a través de una Carta de Crédito con las siguientes características:

- * Irrevocable
- * A la vista
- * Confirmada
- * Transferible

Por lo cuál es importante mencionar la participación de tres bancos:

Banco Emisor Alemán " Banco Westdeutsche
Benossenschafts-Zentralbank "
Banco que absorbe el riesgo (Banco belga) " Cera Bank "
Banco avisador / notificador "Banco x "

Así mismo, existen dos beneficiarios en dicha carta, el primero es Movil Trade. Sarl con domicilio en Bélgica, y el segundo Majorca Inc. en Texas.

El reembolso de la carta de crédito será domiciliado en México y en donde el Sr. Víctor Manuel Pérez Durán, será el representante del segundo beneficiario, quién recibirá el pago.

La mecánica de reembolso por la exportación será de la siguiente manera:

Banco x recibe los documentos que debe presentar el cliente Majorca Inc., (representado por el Sr. Víctor Manuel Pérez Durán) al Banco Belga, si estos están en orden y no presentan discrepancias, el reembolso para Banco x será a partir de las 72 hrs., toda vez concluida la fase de negociación.

Por otra parte surge la necesidad de financiamiento para la compra de las unidades Sedán a exportar en México, por lo que solicita un crédito en dólares por \$1,310,000 usd (\$10,100,000).

El riesgo de esta operación radica en que el banco belga " Cera Bank", no efectúe el reembolso de la carta de crédito a Banco x dentro del período de la vigencia del crédito; confiando exclusivamente en la solvencia moral del representante de la empresa americana Sr. Víctor Manuel Pérez Durán, quién nos hará entrega de una carta asignación, que el cliente Majorca Inc. expida a favor de Banco x para la recuperación del crédito a través de Automotriz Pereztoica.

COMENTARIOS

Es importante mencionar que si la exportación resulta negocio para el cliente, se podría esperar que para 1996 (Considerando las 300 unidades exportadas) crecería en un 61% en unidades vendidas, lo que representa en monto alrededor de \$9,000,000 en sus ingresos por ventas totales.

4. ANÁLISIS CUANTITATIVO

Se analizan estados financieros dictaminados por el despacho Administración Local de Auditoría Fiscal de Naucalpan, por los años 1994 e internos a 1995, sin salvedad.

4.1 VENTAS Y PRODUCTIVIDAD.

Modelo	1994 Unidades	Vtas. \$	% s/ el total	1995 Unidades	Vtas. \$	% s/ el total
Sedan	215	4,969	11.15	92	2,660	8.84
Golf	159	6,804	15.26	68	3,653	12.12
Jetta	344	18,907	42.42	155	10,733	35.61
Combi	21	1,094	2.59			
Panel	95	4,252	9.54	35	2,255	7.48
Derby	25	928	2.20	30	1,520	5.04
Usados	71	922	2.07	113	1,984	6.58
Subtotal	1,029	37,876		493	22,808	
	Servicio	2,971	7.04	Servicio	3,070	10.19
	Refacciones	3,727	8.83	Refacciones	4,262	14.14
Total		44,574	100.00		30,140	100.00

En 1995 el incremento en el costo financiero repercutió en la venta de unidades nuevas. Por lo que se observa un decremento del 60% al reducirse las ventas de 958 unidades en 1994 a 380 en 1995. La reducción sufrida en el mismo período de las ventas totales de Volkswagen fue de 71%.

Sin embargo, en 1995 la empresa logró obtener crecimiento en su ingreso por ventas de 115% en autos usados, 3.3% en servicio y 14.4 en refacciones.

Los ingresos por venta de autos usados, servicio y refacciones representaron el 31% de las ventas totales cuando en 1994 sólo tuvieron un peso del 17%, dado que en la actualidad las personas han cambiado su hábito de consumo tienden a reparar y mantener en buen estado su automóvil al no cuentan con los recursos necesarios para la adquisición de un auto nuevo.

Las expectativas para este ejercicio son conservadoras al estimar obtener por lo menos la misma proporción de crecimiento que en 1995, pues con el incremento en precios que se viene dando cada trimestre de alrededor 5%, esperan que sus ventas sean por precio y no por volumen.

4.2 CAPITAL DE TRABAJO Y LIQUIDEZ.

Una partida importante de este rubro la constituye los cargos diferidos que en todos los ejercicios reflejan cantidades considerables, debiéndose a los depósitos en garantía que se dejan por los seguros de los automóviles y a las mejoras de inmuebles rentados.

La empresa ha mantenido un índice de liquidez por encima de la unidad; esto debido a la reducción de sus pasivos circulantes, principalmente con Bancos. Actualmente a la Planta de Volkswagen, le paga en el momento de la venta del vehículo, y en refacciones tienen hasta 30 días de financiamiento.

El renglón de clientes esta compuesto de la siguiente manera:

Clientes	Monto \$	%
Documentos por cobrar con plazo hasta 12 meses en autos.	1,397	75.80
Documentos por cobrar con plazo de más de 12 meses	242	13.13
Documentos por cobrar servicios y refacciones	204	11.07
Total	1,843	100.00

Sus días cartera están integrados por cuentas por cobrar a crédito hasta 12 meses, cuentas por cobrar que se financian de 2 a 3 días y facturas de servicios y refacciones por reparaciones de coches con

crédito máximo 15 días, representando esto un 10% de sus ventas ya que el 90% son al contado.

Referente a sus días inventario presentan una disminución debido a que es política de la empresa mantener un margen de inventarios bajo, el cuál en promedio es de 29 días. Comparado con cualquier distribuidor muestra un

rápido desplazamiento de los mismos si se considera que la venta de autos se realiza en aproximadamente 60 ó 90 días.

4.3 ESTRUCTURA FINANCIERA.

En términos generales la estructura financiera de la empresa está apoyada en el financiamiento a corto plazo con Proveedores (Planta Volkswagen Puebla) y Bancos (Banco "y" / Plan Piso), que en conjunto representan un 87% de sus pasivos circulantes.

Otra partida importante es la de depósitos de clientes que corresponde a anticipos dejados por los clientes para apartar vehículos que se les entregaran a principios del año siguiente una vez haya pasado el período de pago de tenencias. Renglón que a 1995 se incrementó más que por volumen fue por el aumento en precios que se dio en '95.

Por lo anterior muestra un nivel de apalancamiento elevado, pues la propia operación requiere de financiamiento con terceros; sin embargo su capital contable viene fortaleciéndose a lo largo de los ejercicios analizados, en parte por la capitalización de utilidades y por otra por la actualización de capital contable.

Su capital de trabajo principalmente aún cuando la empresa depende del financiamiento de unidades en exhibición, el apalancamiento se redujo de 2.5 en 1994 a 1.4 en 1995 al casi eliminar sus pasivos bancarios a corto plazo.

4.4 GENERACIÓN DE FONDOS.

En términos generales se observa que no obstante que la empresa genera utilidades, su apoyo siempre recae en sus proveedores (Planta Volkswagen), en un 80% autos nuevos y 20% en refacciones.

Para 1994 la empresa reflejó una generación operativa negativa debido a la gran acumulación de inventarios, situación que se corrigió en el ejercicio de 1995 al implementar una política de bajos inventarios, manejando como

punto de partida sus pedidos, mismos que son apoyados por la Planta, permitiéndole generar recursos operativos; situación que aunada a los anticipos de depósitos de clientes pudo cubrir lo correspondiente a Bancos, ya que su costo financiero le resultaba muy elevado.

4.5 CALIFICACIÓN DE RIESGO.

La calificación de riesgo según modelo es Θ "Débil"; sin embargo hay que considerar que se trata de un distribuidor automotriz ubicado dentro de un mercado muy contraído y con una administración familiar.

No obstante lo anterior, cabe señalar lo siguiente:

Referente a su horizonte de deuda podemos decir que la empresa en el largo plazo no es solvente, ya que la generación de fondos la obtienen en 266 días y el plazo del crédito es a un año; sin embargo considerando que el financiamiento que solicita es a corto plazo y para un fin específico (exportación de autos), el riesgo que se tiene es inherente a la operación y con un plazo determinado.

Asimismo, hay que considerar que su cobertura de deuda es de 134.33, lo que significa que puede cubrir sus obligaciones en el corto plazo, teniendo un margen del 34% adicional. De igual manera su cobertura de intereses a '95 es de 1.27, índice que nos permite ver que la empresa genera los recursos suficientes para hacer frente a sus gastos financieros.

Por otra parte la participación del mercado nacional es del 18%, debido en gran medida a que cuenta con una clientela de alto poder adquisitivo.

Aunado a los puntos antes señalados contamos con la relación patrimonial del Sr. Víctor Manuel Pérez Durán, la cuál asciende a \$113'674,000, constituida principalmente por bienes inmuebles.

Con respecto a la calificación de departamento de financiamiento a la Ind. Automotriz, nos comenta que es un distribuidor que maneja un buen volumen de inventarios ya que por lo general los distribuidores manejan en promedio de 60 a 90 días la rotación de inventarios, y de acuerdo al análisis hecho por este departamento el maneja máximo 31 días.

Por lo anterior y en virtud de que este cliente a '95 ha manejado en forma conservadora su línea de crédito con Bancos, consideramos que la calificación dada por el sistema puede ser susceptible de modificación para una mejor posición.

4.6 CONCLUSIONES.

Conociendo las expectativas de la Industria Automotriz, para el mercado de exportación, éstas reflejan que para 1996 se incrementen las unidades exportadas. Este incremento dependerá en cierta forma de las mecánicas ó estrategias, que como en nuestro caso, los distribuidores desarrollen.

El análisis de la información financiera de la empresa muestra signos positivos, con un mayor porcentaje de cobertura de deuda, un incremento en su índice de liquidez, una mayor generación bruta sobre ventas y capital, etc. En fin, esto es muestra de la mejoría producida por la administración de la empresa colocándola en una empresa rentable.

Razones por las cuales se apoya esta operación en virtud de que con el éxito obtenido en esta primera experiencia el cliente podría ingresar al grupo de empresas exportadoras que son las que actualmente generan divisas al país.

Finalmente para soportar la operación contamos con la solvencia moral y económica del Sr. Víctor Manuel Pérez Durán, así como su aval quién cuenta con una relación patrimonial a agosto '95 por \$113'674,000, constituida básicamente por bienes inmuebles.

5. TÉRMINOS Y CONDICIONES

A continuación presentaré el respectivo resumen de términos y condiciones aplicables a la línea evaluada.

LÍNEA : Plan Piso

MONTO : \$2,000,000

PLAZO : 1 año

DISPOSICIONES : 28 días (Línea Revolvente)

AFORO : 100%

COOBLIGADO : Raúl Pérez Durán

DEPOSITARIO : Sres. Raúl y Víctor Manuel Pérez Durán.

LÍNEA: PQ

MONTO: \$500,000

PLAZO: 1 año

DISPOSICIONES: 28 días

AYAL: Sr. Víctor Manuel Pérez Durán

LÍNEA: PQ / DLLS

MONTO: USD 1'310,400

PLAZO: 30 días, 2 posibles renovaciones.

TASA: Libor + 7.5

DISPOSICIÓN: Los recursos se dispondrán en una sola ocasión y se pagarán en su totalidad al vencimiento.

AYAL: Sr. Víctor Manuel Pérez Durán

ESTADOS FINANCIEROS COMPARATIVOS

CLIENTE AUTOMOTRIZ PEREZ DURAN, S.A. DE CV GRUPO PEREZ DURAN
 AUDITOR ADMINISTRACION LOCAL DE AUDITORIA FISCAL DE NAUCALPAN

MILES DE NUEVOS PESOS

	ADITADO SALVEDAD FECHA	AUD	AUD	AUD	AUD	INTERNA
		SIN 31-Jul-03	SIN 31-Jul-02	SIN 31-Jul-03	SIN 31-Jul-04	31-Jul-05
RAZONES FINANCIERAS BASICAS						
1 VENTAS NETAS		21,602	26,719	46,036	44,674	30,140
2 UTILIDAD NETA		769	(62)	972	561	691
3 UTILIDAD NETA / VENTAS NETAS		2%	0%	2%	1%	2%
4 CAPITAL DE TRABAJO		(1,395)	209	323	22	1,025
5 INDICE DE LIQUIDEZ		0.6	1.0	1.1	1.0	1.2
6 DIAS CARTERA		33	15	2	4	22
7 DIAS INVENTARIO		17	30	17	42	39
8 CAPITAL CONTABLE TANGIBLE		607	992	1,183	1,847	2,922
9 AFALANCAMIENTO		9.6	6.1	1.8	2.5	1.4
BALANCES						
10 CAJA		685	989	770	796	485
11 CLIENTES		1,956	1,117	205	463	1,849
12 INVENTARIO		760	1,805	1,646	3,982	2,576
13 PAGOS ANTICIPADOS		683	369	316	236	1,239
14 OTRAS CXC		107	211	550	1,111	186
15 CXC FILIALES		11	2			
16 ACTIVO CIRCULANTE		4,202	4,493	3,576	6,594	6,330
17 ACTIVO FIJO		951	1,053	1,185	1,219	1,285
18 INVERSION EN SUBSIDIARIAS						
19 CARGOS DIFERIDOS		1,232	1,409	1,439	1,441	1,370
20 INTANGIBLES						
21 OTROS ACTIVOS						
22 OTROS ACTIVOS		2,243	2,468	2,624	2,660	2,655
23 TOTAL ACTIVO		6,445	6,961	6,200	9,254	8,985
24 BANCOS CORTO PLAZO		3,042	3,102	2,520	4,227	571
25 PROVEEDORES		1,657	1,011	373	1,824	2,835
26 GASTOS ACUMULADOS		3		94	236	64
27 ISR Y P.T.U. POR PAGAR		105	48	235	167	122
28 C x P A FILIALES		149				
29 DEPOSITOS DE CLIENTES		581	223	26	125	1,576
30 PORCION CIRCULANTE DEUDA LP						
31 PASIVO CIRCULANTE		5,537	4,284	3,253	6,572	5,228
32 BANCOS LARGO PLAZO						
33 DOCUMENTOS POR PAGAR LP		301	1,695	764		
34 PARTICIPACION MINORITARIA						
35 RESERVAS PRIM ANTICONTING						
36 EMISION DE DEUDA						
37 PASIVO LARGO PLAZO		301	1,695	764		
38 TOTAL PASIVO		5,838	5,979	4,017	6,572	5,228
39 CAPITAL SOCIAL FIJO		50	50	50	160	160
40 CAPITAL SOCIAL VARIABLE		350	350	350	350	380
41 RESERVAS			18	18	73	73
42 ACTUALIZACION DEL CAP. CONTABLE			469	693	835	835
43 UTILIDADES RETENIDAS		(162)	157	95	1,115	1,274
44 UTILIDAD DEL EJERCICIO		339	(62)	972	161	691
45 APORTACIONES POR CAPITALIZAR						384
46 CAPITAL CONTABLE		607	992	2,183	2,682	3,757
47 TOTAL PASIVO + CAPITAL		6,445	6,961	6,200	9,254	8,985
48 INICIALES DEL ANALISTA						
49 PASIVO CONTINGENTE						

A

ESTADO DE RESULTADOS

MILES DE NUEVOS PESOS

FECHA NUMERO DE MESES	31.12.03		31.12.04		31.12.05		31.12.04		31.12.05	
	12		12		12		12		12	
	MONTO	%	MONTO	%	MONTO	%	MONTO	%	MONTO	%
60 VENTAS NETAS	21,602	100	20,709	100	45,026	100	44,574	100	30,140	100
61 COSTO DE VENTAS	16,489	76	21,936	106	25,391	79	24,162	77	23,676	79
62 UTILIDAD BRUTA	5,113	24	4,863	23	9,645	21	10,412	23	6,465	21
63 DEPRECIACION	136	1	208	1	197	0	216	0	184	1
64 GASTOS DE ADMINISTRACION	3,260	15	4,919	24	6,427	14	9,611	22	5,466	18
65 GASTOS DE VENTA										
66 GASTOS DE OPERACION	3,396	16	5,127	25	6,674	15	9,827	22	5,650	19
67 UTILIDAD DE OPERACION	1,717	8	(264)	-1	2,971	7	585	1	815	3
68 EFECTO MONETARIO (UTIL)							(167)	0		
69 OTROS GASTOS (INGRESOS)			(615)	-3			(108)	0	(681)	-2
70										
71 EFECTO CAMBIARIO (UTIL)			(364)	-2	(164)	0				
72 PRODUCTOS FINANCIEROS										
73 GASTOS FINANCIEROS	1,348	6	767	4	1,822	4	689	2	795	3
74 UT. ANTES DE IMPUESTOS	369	2	(62)	0	1,313	3	161	0	691	2
75 ISR Y P.T.U. CAUSADO Y DIF					341	1				
76 UTIL PART. MINORITARIA										
77 UTILIDAD NETA	369	2	(62)	0	972	2	161	0	691	2
RAZONES COMPARATIVAS										
78 INCR. NOMINAL VENTAS			24%		68%		(10%)		(32.4%)	
79 TASA DE INFLACION	18.80%		11.30%		8.00%		7.10%		52.0%	
80 CRECIMIENTO EN VENTAS			10.9%		55.6%		(7.6%)		(55.5%)	
81 MARGEN OPERATIVO			-0.9%		6.60%		1.3%		2.70%	
82 GEN. BRUTA/VENTAS			0.86%		2.7%		1%		2.0%	
83 GEN. BRUTA/CAP. CONT.			23.32%		55.7%		18.6%		23.3%	
84 GEN. BRUTA/ACTIVO TOTAL			3.3%		19.6%		5.4%		9.7%	
85 (UT. OP. + DEP.) / GTO. FIN. NETO			-0.07		1.73		1.16		1.27	
86 DEUDA ONEROSA / GND			-8.14		1.33		10.06		0.74	
87 COBERTURA DE DEUDA			7.63%		48.29%		11.81%		153.24%	
88 CAPACIDAD DE ENDEUDAMIENTO			20.65%		105.95%		8.87%		219.26%	
89 CAPACIDAD DE LIQUIDEZ			46.84%		47.54%		6.32%		-157.97%	
90 VENTAS/ACTIVO TOTAL			3.85		7.26		4.82		3.35	
91 ACTIVO TOTAL/CAP. CONT.			7.09		2.84		3.45		2.39	
92 INDICE DE LIQUIDEZ			1.05		1.10		1.00		1.21	
93 PRUEBA DEL ACIDO			0.63		0.59		0.40		0.72	
94 DIAS PROVEEDORES			17		4		19		44	
95 CICLO OPERATIVO			28		15		27		17	
INFORMACION ADICIONAL										
96 CLIENTES	1,956		1,117		295		468		1,843	
97 (+) DOCUM. DESCONTADOS										
98 SUB-TOTAL	1,956		1,117		295		468		1,843	
99 (-) ESTIM. CTAS. INCORRIBLES										
90 SALDO NETO CLIENTES	1,956		1,117		295		468		1,843	

ESTADO DE GENERACION DE FONDOS

MILES DE NUEVOS PESOS

	CLIENTE AUTOMOTRIZ PEREZTROICA, S.A. DE CV		GRUPO PEREZ DURAN		
	FECHA NO. DE MESES	31-dic-13 12	31-dic-12 12	31-dic-13 12	31-dic-12 12
(+) FONDOS DE OPERACION					
90 UTILIDAD NETA		(62)	972	161	691
91 DEPRECIACION		203	157	216	154
92 CARGOS NO MONETARIOS		85	58	122	
93 GENERACION BRUTA		229	1,217	499	875
(+) FUENTES OPERATIVAS					
94 PROVEEDORES		(646)	(633)	1,446	1,071
95 GASTOS ACUMULADOS		(5)	34	142	(172)
96 ISR Y FTU POR PAGAR		(67)	167	(75)	(36)
97					
98					
99 FUENTES OPERATIVAS		(706)	(352)	1,513	861
(-) USOS OPERATIVOS					
100 CLIENTES		(834)	(822)	173	1,375
101 INVENTARIO		1,045	(160)	2,337	(1,407)
102 PAGOS ANTICIPADOS		(314)	(63)	(78)	1,001
103					
104					
105 USOS OPERATIVOS		(108)	(1,035)	2,432	969
106 GENERACION OPERATIVA		(369)	1,900	(420)	167
(+) FUENTES NO OPERATIVAS					
107 APORTACIONES DE CAPITAL				201	384
108 BANCOS CORTO PLAZO				1,707	
109 BANCOS LARGO PLAZO					
110 PORCIÓN CIRCULANTE DEUDA L/P					
111 PARTICIPACION MINORITARIA					
112 EMISION DE DEUDA					
113 DOCUMENTOS POR PAGAR LP		1,394	(931)	(764)	
114 C x P A FILIALES		(149)			
115 DEPOSITOS DE CLIENTES		(358)	(197)	99	1,451
116					
117 FUENTES NO OPERATIVAS		887	(1,128)	1,243	1,835
(-) USOS NO OPERATIVOS					
118 DIVIDENDOS, AMORT Y OTRAS DEDUCC					
119 BANCOS CORTO PLAZO		(314)	318		3,656
120 BANCOS LARGO PLAZO					
121 CARGOS DIFERIDOS		117	30	2	(71)
122 INVERSION EN ACTIVO FIJO		316	306	235	250
123 PORCIÓN CIRCULANTE DEUDA L/P					
124 RESERVAS PRIM ANT/CONTING					
125 OTRAS C x C		134	339	561	(923)
126 INVERSION SUBSIDIARIAS NETO					
127 C x C FILIALES		(9)	(2)		
128 INTANGIBLES					
129 OTROS ACTIVOS					
130					
131 USOS NO OPERATIVOS		214	991	798	2,912
132 CAMBIO EN CAJA		304	(219)	25	(310)

e

MILES DE NUEVOS PESOS		CONCILIACION DEL ACTIVO FIJO					CONCILIACION
	FECHA	31-dic-01	31-dic-02	31-dic-03	31-dic-04	31-dic-05	
132	ACTIVO FIJO AL INICIO		984	1079	1085	1359	
134	(-) DEPRECIACION DEL EJERCICIO		205	87	210	354	
135	SUB-TOTAL		743	872	969	1035	
136	REVALUACION DEL EJERCICIO			7	15		
137	SUB-TOTAL		743	879	984	1035	
138	ACTIVOS FIJOS AL FINAL		1029	1065	1209	1275	
139	SUB-TOTAL		316	306	235	250	
140	(-) VENTA ACTIVO FIJO		4				
141	INVERSION EN ACTIVO FIJO		327	306	245	247	
CONCILIACION DE CAPITAL CONTABLE							
142	CAPITAL CONTABLE AL INICIO		607	982	2063	2482	
143	AUMENTOS DE CAP EN EFVO				201	984	
144	UTILIDAD DEL EJERCICIO		162	972	311	691	
146	REVALUACION		437	229	137		
148	TOTAL ADICIONES		576	1201	439	1075	
147	(-) DIVIDENDOS						
149	OTRAS DEDUCCIONES						
149	AMORTIZACION DE ACCIONES						
150	TOTAL DEDUCCIONES						
151	INCREMENTO NETO		576	1201	439	1075	
152	CAPITAL CONTABLE AL FINAL		982	2083	2502	3557	
CONCILIACION DE PARTICIPACION MINORITARIA							
153	PARTICIPACION MIN AL INICIO						
154	AUMENTO EN EFECTIVO						
155	UTILIDAD MINORITARIA						
156	ACTUALIZACION PART MIN						
157	TOTAL ADICIONES						
158	DISMINUCION EN EFECTIVO						
159	PARTICIPACION MIN AL FINAL						
CONCILIACION DE INVERSION EN SUBSIDIARIAS/ASOCIADAS							
160	INVERSION AL INICIO						
161	REVALUACION DEL EJERCICIO						
162	SUB-TOTAL						
163	INVERSION AL FINAL						
164	SUB-TOTAL						
165	(-) VENTA DE SUBS/ASOCIADAS						
166	(-) DIVIDENDOS RECIBIDOS SUBS						
167	INVERSION EFVO SUBS/ASOC						
CONCILIACION DE INVENTARIOS							
168	INVENTARIO AL INICIO		760	1205	1645	3,982	
169	(-) ACTUALIZACION INV INICIO						
170	INVENTARIO NETO INICIAL		760	1,205	1,645	3,982	
171	INVENTARIO AL FINAL		1,205	1,645	3,982	2,575	
172	(-) ACTUALIZACION INV FINAL						
173	INVENTARIO NETO FINAL		1,205	1,645	3,982	2,575	
174	ACTUALIZACION NETA INV EJER						
175	INVERSION INV DEL EJERCICIO		1,045	(160)	2,437	(1,407)	
CONCILIACION POR ACTUALIZACION EN RESULTADOS							
176	UTILIDAD POSICION MONETARIA				157		
177	(+) REVALUACION CAPITAL CONT		437	229	137		
178	(+) ACTUALIZACION PART MIN						
179	(-) REVALUACION ACTIVO FIJO			(7)	(15)		
180	(-) REVAL INVERSION SUBS/ASOC						
181	(-) ACTUALIZACION INVENTARIO						
182	TOTAL		437	222	279		
CARGOS NO MONETARIOS							
183	POSICION MONETARIA (UTIL)				(187)		
184	RESULTADO CAMBIARIO (UTIL)		(254)	(164)			
185	ACTUALIZACION RESULTADOS		437	222	279		
186	RESERVA PRIMA ANTIGUEDAD						
187	ESTIMACION INCOBRABLES						
188	UTILIDAD MINORITARIA (PERD)						
189	TOTAL		83	58	122		

MILES DE NUEVOS PESOS		DESGLÓSE DE PERDIDA CAMBIARIA				
	FECHA	31-dic-01	31-dic-02	31-dic-03	31-dic-04	31-dic-05
190	BANCOS LARGO PLAZO					
191	BANCOS CORTO PLAZO			(164)		
192	PROVEEDORES					
193	C x P A FILIALES					
194	DEPOSITOS DE CLIENTES					
195	COMPROBACION					
DESGLÓSE UTILIDAD CAMBIARIA						
196	CLIENTES					
197	C x C FILIALES					
198	INVENTARIOS					
199	OTRAS C x C					
200	COMPROBACION					

A N E X O

7. INDICADORES ECONÓMICOS DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

Dentro del mercado de Volkswagen, no obstante el cambio de modelo del automóvil Golf, Volkswagen tiene la mayor participación de ventas de automóviles y si bien existe todavía fuertes restricciones desde el punto de vista demanda de vehículos, se esperaba la proliferación de planes de financiamiento al consumo, dejando sentir su influencia en 1994, impulsando las ventas.

Durante 1994 la Industria Automotriz, se vio seriamente dañada, debido a la incertidumbre generalizada que vive el país como consecuencia de los tiempos políticos, con la puesta en marcha del T.L.C., pero sobretudo con la desaceleración económica que se detecta en varias ramas productivas de la economía, así como la no deducibilidad de los autos utilitarios para las empresas para efectos del I.S.R.

Bajo este panorama diferentes compañías lanzaron sus nuevos modelos con un incremento en sus precios del 2.5%. El cierre parcial de varias plantas armadoras, así como los grandes inventarios de vehículos, han motivado severas caídas, tanto en ventas como en producción dentro de la industria Automotriz.

La industria automovilística es uno de los sectores más afectados por la crisis post-devaluatoria en México.

De acuerdo a estadísticas de la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz, durante el primer cuatrimestre de 1994 las ventas internas de automóviles de producción nacional registraron una caída del 21.7% al pasar de 161,105 vehículos vendidos de Enero-Abril de 1993, a 126,200 unidades este año. Esta caída se explica por el aumento de la competencia de vehículos importados, que pasaron de 700 en 1993 a 17,622 en 1994, lo que significó un incremento del 2,423% .

Ante la apertura comercial el distribuidor automotriz se verá obligado a cubrir las necesidades de los diferentes segmentos del mercado y a tener distintos nichos de oportunidad.

La difícil situación de la economía el año pasado influye decisivamente en la evolución del sector de automóviles. El desplome del consumo privado implica que las ventas internas de automóviles y camiones al mayoreo y menudeo retrocedan 69.7% y 62.3% respectivamente, y que los inventarios en red de distribuidores disminuyan sensiblemente. Ello obliga a las armadoras a modificar sus programas de producción y ventas conforme a los nuevos niveles de la demanda nacional a fin de continuar su operación y reducir los despidos de personal.

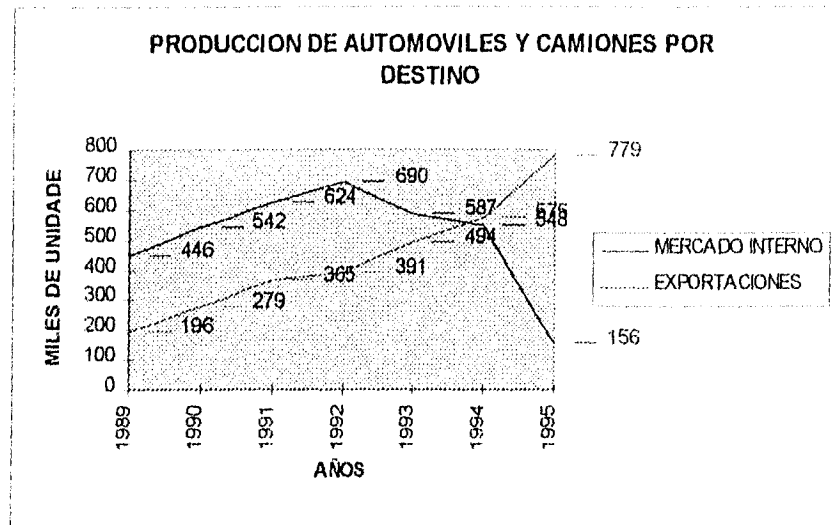
La producción para mercado interno es de alrededor de 156 mil unidades, 17% del total; el 83% restante (aproximadamente 779 mil unidades) es producción para exportar. Es notable el cambio en la estructura de la producción: ahora el componente principal son las exportaciones que, desde hace varios años, manifiestan una tendencia creciente. Las importaciones de autos caen en 1995 (cerca de 27 mil unidades) y representan el 8% del valor del mercado nacional.

PRODUCCIÓN DE AUTOS Y CAMIONES (miles de vehículos)

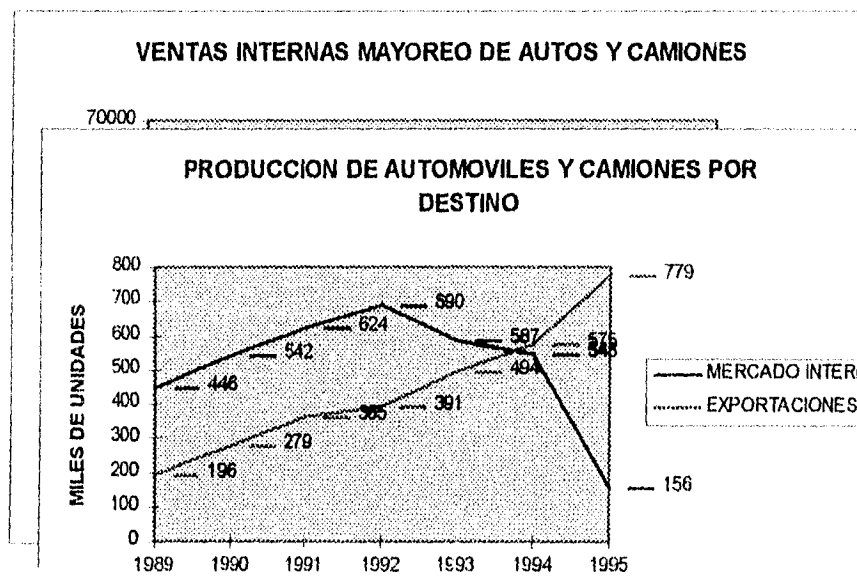
	1995	Variación %	Enero '96	Variación %
Ventas internas mayoreo	189	-69.7	20	-22.1
Ventas internas menudeo	232	-62.3	21	-46.4
Exportaciones	783	38.0	81	57.9
Producción	935	-14.9	102	24.9
Exportaciones / Producción (%)	84		79	26.4

* Incluye sólo autos y camiones ligeros.

Fuente : Departamento de Estudios Económicos de Banamex, con datos de la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz, A.C. y de la Asociación Nacional de Productores de Autobuses, Camiones y Tractocamiones, A.C.



La caída en las ventas internas se da principalmente por la contracción del ingreso disponible, por el incremento en el precio de los automóviles que, de acuerdo con las estimaciones, es de 85.5% en el período Enero-Noviembre de 1995 y por el aumento de la tasa de interés y la astringencia crediticia. Si bien hay un repunte de las de mayoreo en los últimos meses del año, obedece tanto al efecto estacional cuanto a la eliminación del impuesto sobre automóviles nuevos (ISAN). Se aprecia un nuevo nivel de la demanda interna, que puede crecer este año si se considera la deducción de impuestos del 71% del valor de la compra de los autos nuevos en las empresas.



En general 1995 fue un año de ajuste a las nuevas condiciones económicas del país. En tanto se mantenga claridad en el entorno macroeconómico, sus perspectivas parecen ser mejores por lo apoyos ofrecidos en la Alianza para la Recuperación Económica (ARE) para estimular la demanda de autos.

Avances Recientes

La producción de automóviles y camiones ligeros registra un incremento anual en enero de 25%; ya supera las 100 mil unidades y es la más alta desde noviembre de 1994. Este incremento obedece al continuo aumento de las exportaciones (58%) no obstante que pasan de representar el 96% de la producción en diciembre de 1995 a 79%. Las ventas internas al menudeo son de 20,900 unidades, -46% respecto a Enero de 1995, pero hay que considerar que en los primeros meses del año pasado se anticiparon ventas debido a la inestabilidad financiera y cambiaria. Respecto a diciembre de 1995, se reducen 4% debido a que es un mes de ventas bajas; empero, comparadas con el promedio mensual del año resultan superiores en 12%.

En lo que se refiere al mercado interno, su comportamiento dependerá de la evolución que sigan las tasas de interés y de un eventual retorno al esquema fiscal que en el pasado favoreció la compra de autos.

La participación en el total de ventas de automóviles por marca del mercado hasta el mes de Febrero '96 es la siguiente :

Marca	Participación:
Ford	22.94%
General Motors	20.99%
Nissan	20.34%
Volkswagen	18.48%
Chrysler	16.62%
Otros	0.63%

Para consolidar aún más su posición en el mercado, se respaldan con la venta de autos usados, refacciones, accesorios y en forma especial con el taller de servicio.

CONCLUSIONES.

CONCLUSIONES

A través del presente trabajo de investigación y el caso práctico que forma parte del mismo, he pretendido destacar la necesidad que tienen las instituciones de crédito de realizar un correcto análisis sobre la viabilidad de conceder crédito a un solicitante, atendiendo a su situación particular, teniendo en cuenta su problemática y la que en un momento dado caracteriza al mercado en donde opera. En virtud de lo anterior traté de presentar los elementos, procedimientos y técnicas más importantes a considerar en el análisis y evaluación que debieran ser realizadas por cualquier Institución Financiera en el otorgamiento de una línea de crédito, a fin de minimizar el riesgo inherente que conlleva cada operación de ésta índole.

Una buena administración del crédito es a mi juicio el ingrediente secreto para mantener una calidad de cartera aceptable que pueda asegurar a las Instituciones Financieras no sólo su adecuada recuperación, sino el incremento de la confianza y el fortalecimiento de las relaciones que mantiene con sus clientes.

En la actualidad parece que muchos de los aspectos que demanda una buena administración de crédito, han sido un tanto olvidados por muchos ejecutivos de cuenta de las diversas Instituciones Financieras que operan en nuestro país, lo que independientemente de la crisis económica que enfrentamos, dio origen al mayor problema que vive el Sistema Financiero Mexicano: El de la cartera vencida.

El saber otorgar y vigilar, a mi parecer, resumen de manera muy sencilla los elementos básicos y estratégicos que toda Institución Financiera debiera tener en cuenta a fin de mantener una buena cartera crediticia. Tal vez la difícil tarea de recuperar adeudos vencidos a través de acciones judiciales que hoy por hoy realizan cotidianamente las Instituciones Financieras en nuestro país, así como el gasto incurrido en el saneamiento de la Banca a través de programas como el ADE y el FOBAPROA, pudieran haberse minimizados con la simple aplicación de dichos elementos: Saber otorgar y saber vigilar.

El mantener una buena cartera crediticia permitirá a cualquier Banco, estar más cubierto ante problemáticas como las que ha estado sufriendo la Banca en México, la cual lejos de ser un negocio rentable se ha vuelto en un negocio contraproducente para el Gobierno Federal, quien ha tenido que invertir más en sanear la Banca, que de lo que obtuvo vía privatización de la misma.

Para que México tenga el desarrollo económico que todos anhelamos es imprescindible entre otras muchas otras cosas, el que cuente con un Sistema Financiero sano y rentable, que sea capaz de reactivar la economía y soportar y apoyar su desarrollo, siendo la primera condición el alcanzar y mantener una buena cartera crediticia.

En muchas empresas mexicanas la eminente caída de sus ventas ha afectado su solvencia, misma que se agrega al círculo de la escasez de crédito, para colocar al empresario en la peor de las circunstancias y optar por la vía más fácil a corto plazo, que es la reducción de personal.

Hoy en día, con la flexibilidad, rapidez y competitividad que se demanda a las empresas, éstas ya no pueden ofrecer la seguridad tradicional: "el trabajo de por vida", al que la gente generalmente aspira. La empresa y el mercado exigen un desempeño suficientemente productivo. "Una seguridad no respaldada por el rendimiento es - valga la paradoja - una seguridad insegura".¹

Consecuentemente, quien trabaja en una empresa tiene que crear efectivamente su propio valor agregado, si quiere permanecer en ella. Y esto implica un nuevo trato entre la empresa y su personal.

Ahora bien, entre las medidas empresariales concretas para proteger la planta productiva está el esfuerzo decidido por mejorar la preparación del empresario. México necesita miles y miles de buenos y verdaderos empresarios para salir adelante. Que optimicen sus recursos, descubran nichos de mercado, aprendan a exportar, mejoren sus relaciones con proveedores, clientes, Bancos y su persona para integrarlos a todos en un proyecto común. Estas son las directrices más eficientes y visionarias de la administración moderna.

Es evidente que no contamos con un gobierno con la capacidad suficiente para solucionar todos los problemas que demanda la actual sociedad mexicana, por ello la respuesta está en nosotros mismos de mejorar y poner el ejemplo a nuestros gobernantes quienes fácilmente se dejan envolver por un sistema de corrupción, negligencia e incompetencia. En ocasiones es mejor estrategia partir de la generalidad a lo específico para resolver problemas, como lo es en este caso México.

A la luz de lo que está ocurriendo, la única alternativa que tenemos es la de que todos juntos - empresarios, trabajadores, autoridades y sociedad - realicemos esfuerzos inauditos para recobrar la confianza en nosotros mismos y en los demás, luchar por la recuperación económica y trabajar y contribuir, así, a la construcción del México que todos anhelamos. Si todos nosotros cooperamos para ello, forma equitativa, podremos sanear a

¹ "Resumen de ponencia presentada en el foro IMEF, Monterrey, Mayo de 1995", Revista Istmo No. 220 Septiembre - Octubre de 1995.

la Banca Mexicana, la cual como es un ingrediente activo indispensable para impulsar la mejora y transformación de nuestro País.

Por otra parte, considero que debemos hacer un análisis de conciencia y reflexión personal a fin de plantearnos un nuevo proyecto de vida para ser mejores cada día en lo que en nuestro ámbito nos compete, mantener el entusiasmo que alimente nuestras fuerzas hacia la excelencia, que en mis propias palabras es el deseo de hacer bien las cosas a la primera, y que en cierta manera vendría a reformar nuestra forma de actuar en la vida cotidiana. "La excelencia nunca se encuentra en las cosas sino en las personas."²

Me daré por satisfecho en la medida que este trabajo de investigación, pueda ser de utilidad para todo aquel que desee conocer un poco más del crédito, su análisis, control y riesgos, así como las implicaciones inherentes al mismo.

² Patricia Montelongo, "Miguel Ochoa, entre la pasividad y la realización", Revista Istmo No.219 Julio - Agosto de 1995.

ANEXOS.

ANEXO 1

COMISIÓN NACIONAL BANCARIA, (y de VALORES).

CIRCULAR No. 1163

ASUNTO: APLICACIÓN DE PROVISIONES PREVENTIVAS Y DE
RESERVAS ESPECÍFICAS DE LA CARTERA DE
CRÉDITOS.

A LAS INSTITUCIONES DE BANCA MÚLTIPLE
Y A CITIBANK, SUCURSAL EN MÉXICO.

Considerando que la primera de las reglas para la calificación de la cartera crediticia de las Instituciones de Crédito, a que se refiere el artículo 76 de la Ley Bancaria, entre sus objetivos señala en requerimiento de constituir reservas preventivas para sus carteras crediticias, y que, por su parte, la regla décima octava dispone que el monto total de los castigos que autorice esta comisión deben cargarse a dichas reservas globales, las que, a su vez deben mantenerse dentro de los niveles de suficiencia que como resultado de la calificación de los créditos determinen los bancos múltiples.

Que teniendo en cuenta el proceso de simplificación administrativa y de regulación, y dado el creciente volumen de solicitudes de aplicación de reservas para castigo que la banca múltiple presenta a este organismo para su revisión y autorización, con particular tendencia a remitirlos en los últimos meses del año, originando saturación y tardanza en su atención, la que se agrava por la frecuente necesidad de requerir información y documentación adicionales, repercutiendo todo ello en el cierre de los balances anuales.

Que en vista de lo anterior y atendiendo a propósitos de establecer un mecanismo de revisión expedito para la aplicación de las provisiones preventivas globales y de las reservas específicas que los bancos múltiples requieran efectuar a los créditos respecto de los que se hayan agotado las gestiones de cobro o se esté ante una

imposibilidad práctica de recuperación, y que dentro del mencionado mecanismo, las instituciones asuman la responsabilidad de evaluar convenientemente la administración de su operación crediticia, así como determinar en forma oportuna y veraz las pérdidas sufridas por incobrabilidad de créditos, esta comisión ha dispuesto lo siguiente:

1. Que esas instituciones realicen la solicitud de las reservas globales y específicas sin requerir para ello de la autorización previa de este organismo.
2. Que tales aplicaciones sólo podrán realizarse respecto de los créditos calificados en el grado de riesgo "E", con apego a las reglas establecidas, o que a la fecha cuenten con reserva específica constituida, y que las instituciones hayan agotado las gestiones formales de cobro o determinado la imposibilidad práctica de recuperación, por consiguiente, no deberán hacerse aplicaciones parciales de provisiones o reservas específicas correspondientes a créditos, respecto de los que las instituciones prevean la recuperación de una parte del adeudo, con independencia de su fuente de cobro.
3. Que las aplicaciones se registren a más tardar dentro del mes inmediato siguiente a aquel en que las instituciones determinen la irrecuperabilidad de los adeudos respectivos.
4. Que respecto de los créditos aplicados con montos superiores a 50,000 veces el salario mínimo general diario vigente en el distrito federal, para la cartera comercial, y de 5,000 veces el mencionado salario para los créditos al consumo, las instituciones mantengan a disposición de este Organismo expedientes de control numerados en forma progresiva, conteniendo la información y documentación casuística que se especifican en los anexos 1 y 2 de la presente circular, sin perjuicio de la obligación de las instituciones de conservar la información necesaria, para su revisión, respecto de los demás casos.
5. Que las aplicaciones que se pretenden efectuar sean hechas del conocimiento previo de los respectivos consejos de administración para sus sanción y cuenten con la certificación del área de auditoría interna de las instituciones, en el sentido de que han sido cubiertos todos los requisitos señalados en la presente circular.
6. En los meses de abril, julio, octubre y enero, esos Banco presentarán a esta Comisión la relación de sus aplicaciones efectuadas durante el trimestre inmediato anterior correspondiente, conteniendo la información señalada en el anexo 3 de esta circular.

Si como resultado de las revisiones que esta Comisión realice respecto de las aplicaciones efectuadas de provisiones preventivas y de reservas específicas se determinará que no se hicieron con apego a las presentes disposiciones, se procederá a ordenar su cancelación inmediata, con independencia de las sanciones a las que, en su caso, se hagan acreedores.

Esas instituciones, considerando los lineamientos aquí señalados, tomarán las medidas pertinentes para implementar el procedimiento de aplicación de provisiones preventivas y de reservas específicas que, con el propósito de estandarizarlo a nivel de la banca múltiple nacional, fue sometido a la consideración de esta Comisión por conducto de la Asociación Mexicana de Bancos. Una vez determinado dicho mecanismo, deberá ser hecho de nuestro conocimiento para su aprobación definitiva.

Cada institución presentará a este organismo, tan pronto como haya definido, la estructura de organización relativa a sus áreas internas que intervengan en el citado procedimiento.

Los gastos de juicio y otros accesorios distintos de los intereses, relacionados con los adeudos respecto de los que las instituciones hayan efectuado las aplicaciones respectivas, conforme a la presente, deberán registrarse como quebrantos.

ANEXO 2

DETERMINACIÓN DE LA CALIFICACIÓN DE CARTERA

APLICABLE A UNA INSTITUCIÓN DE CRÉDITO

AGRUPACIÓN POR NIVELES DE RIESGO

NIVEL DE RIESGO	OPERACIONES DE CRÉDITO	CRÉDITOS AL CONSUMO	CRÉDITOS PARA LA VIVENDA
A	Créditos normales o de riesgo normal.	0-3 mensualidades vencidas	Cartera vigente.
B	Créditos con riesgo ligeramente superior al normal.	4-6 mensualidades vencidas	Hasta 3 mensualidades vencidas.
C	Créditos con problemas potenciales.	7-9 mensualidades vencidas.	De 4 hasta 24 mensualidades vencidas.
D	Créditos con pérdidas esperadas.	Más de 9 mensualidades vencidas sin sobregiro.	De 25 a 36 mensualidades vencidas.
E	Créditos perdidos o irrecuperables.	Más de 9 mensualidades vencidas con sobregiro.	Más de 36 mensualidades vencidas.

ANEXO 2-A

VALUACIÓN DE CARTERA CREDITICIA APLICABLE A UNA INSTITUCIÓN DE CRÉDITO.

MARCO GENERAL.

MATRIZ DE EVALUACIÓN.

Niveles de riesgo/ Concepto	A Créditos normales o de riesgo normal	B Créditos con riesgo ligeramente superior al normal	C Créditos con problemas potenciales.	D Créditos con pérdidas esperadas.	E Créditos perdidos o irrecuperables.
<i>Primera parte/ Cuantitativos</i>					
1 Pago o amortización de sus préstamos.	0.00	6.25	12.50	18.75	25.00
2 Manejo de sus cuentas corrientes,	0.00	4.75	9.50	14.25	19.00
3 Análisis de la situación financiera.	0.00	4.50	9.00	13.50	18.00
4 Administración de la empresa	0.00	3.00	6.00	9.00	12.00
5 Mercado.	0.00	2.50	5.00	7.50	10.00
6 Situación de las garantías.	0.00	2.00	4.00	6.00	8.00
7 Situación laboral.	0.00	1.25	2.50	3.75	5.00
8 Entorno.	0.00	0.75	1.50	2.25	3.00
Total	0.00	25.00	50.00	75.00	100.00
<i>Segunda parte/ Cualitativos</i>					
Calificación total.	0.00	25.00	50.00	75.00	100.00

CLASIFICACIÓN DE LA CARTERA DE CRÉDITO

Acreditado	Num. de cliente de cartera	Sucursal y/o ejecutivo
------------	----------------------------	------------------------

CONCEPTO	CARACTERÍSTICAS	VALOR
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
Puntuación		

EVALUACIÓN DEL CRÉDITO

ASPECTOS CUANTITATIVOS					
Concepto	A	B	C	D	E
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
Calificación cuantitativa:					

ASPECTOS CUALITATIVOS					
Nivel	A	B	C	D	E
A					
B					
C					
D					
E					
Calificación cualitativa:					

Calificación final :
(Nivel de riesgo)

Fundamentación :

Elaboro (nombre y firma)	Vo.Bo. Nivel inmediato superior (nombre y firma)
--------------------------	--

ANEXO 2 - B

ANEXO 2 - C

DOCUMENTOS QUE DEBE CONTENER EL EXPEDIENTE DE CONTROL

Suc. _____ Nombre del deudor: _____

1) DOCUMENTACIÓN PARA TODOS LOS TIPOS DE CRÉDITO	
Solicitud interna para castigo de créditos	
Cédula de certificación	
Estudio de crédito	
Informes de crédito	
Estados financieros	
Reporte de bienes verificados	
Escritura constitutiva (sociedades)	
Autorización aislada o especial	

2) ELEMENTOS ADICIONALES EN EL EXPEDIENTE PARA CRÉDITOS ESPECÍFICOS			
TIPOS DE CRÉDITO	Contratos	Reporte sobre vigilancia	
		Del destino del crédito	De las garantías
Préstamos plan piso			
Préstamos prendarios			
Créditos en cuenta corriente			
Créditos Simple con garantía hipotecaria			
Préstamos c/garantías unidades industriales			
Préstamos de habilitación o avío			
Préstamos refaccionarios			
Préstamos inmobiliarios			
Créditos venidos a menos aseg. c/gtías. adic.			
Deudores por aval			
Créditos comerciales			
Denuncia penal			
Informe de auditoría			

Fecha de elaboración: _____

Nombre y firma de
ejecutivo responsable

BIBLIOGRAFÍA.

BIBLIOGRAFÍA

Jorge Saldaña A, *"Manual del Funcionario Bancario."*

"Leyes y Códigos de Legislación Bancaria", Editorial Porrúa, 38a. Edición.

Alfonso León C., Héctor Pereda R. *"Planeación y Gestión del Crédito Bancario"*,
Editorial Trillas.

Banamex, S.A., *"Situación Económica de México"*, Vol. LXIX No. 811, Junio de 1993.

Comisión Nacional Bancaria, *"Circular 1163"*, 1992.

Banamex, S.A., *"Circular 1594"*, 28 de Diciembre de 92.

"Ley de Instituciones de Crédito", artículos 2, 46, 67, 76 y 112.

"Ley Orgánica de la Administración Pública" (S.H.C.P.), art. 31.

"Reglamento Interior de la S.H.C.P.", art. 84.

Nuevo Sistema Financiero Mexicano, Editorial PAC, 6a. Edición, 1993.

Diario Oficial de la Federación, Diciembre de 1993.

El Financiero, año XII, número 3349, 23 de Mayo de 94

El Economista, año XIV, número 3679, 25 de Abril de 94.

El Economista, año VI, núm. 1500, 18 de Octubre de 94.

El Economista, año VI núm. 1514, 7 de Noviembre de 94.

El Economista, año VII, núm. 1596, 1 de Marzo de 1995.

Jesús Esteban Macías, Carlos González M., Luis Fernando Arias O, "El Entorno Económico de la Udi's", ITESM-CCM, seminario de reestructuración de créditos en Udi's., Junio de 1995.

"El Nuevo Esquema de las Unidades de Inversión (UDIS)", Veritas - Colegio de Contadores Públicos de México, A.C., Año XXXIX Núm. 1485, Mayo 1995.

"Unidades de Inversión. El Caso Chileno," Veritas - Colegio de Contadores Públicos de México, A.C., Año XXXIX Núm. 1488, Agosto 1995.

Patricia Montelongo "Miguel Ochoa. Entre la Pasividad y la Realización" ISTMO, Centros Culturales de México, A.C., número 219, Julio-Agosto de 1995.

Lorenzo Servitje "Salvar el Empleo" ISTMO, Centros Culturales de México, A.C., número 220, Septiembre-Octubre de 1995.

El Economista, año VIII, número 1800, 18 de Diciembre de 1995.

El Economista, año VIII, número 1801, 19 de Diciembre de 1995.

Banamex, S.A., "Curso de Evaluación y Control del Crédito", Departamento de Formación de Personal, México, Abril de 1996.